



HubSpot Admin Webinar

Custom Code Workflows



06.03.2023



Heutige Ziele

1

Was ist Custom
Code / Einordnung

2

Kreativität anregen

3

Entwicklungs-
aufwand?

4

Ein paar Tipps für
den Start



Kurze Umfrage

- **Dein Background**
- **Mit Workflows gearbeitet?**
- **Auf Limitierungen gestoßen?**
- **Custom Code Erfahrungen?**

Was ist Custom Code in HubSpot?

A screenshot of the HubSpot workflow editor. The main panel shows a workflow step titled "1. Benutzerdefinierter Code" (1. Custom Code) with an "Optionen" (Options) dropdown. Below the title, it says "Benutzerdefinierter Code". Above this step is a trigger section titled "Unternehmen-Aufnahme-Trigger" (Company Enrollment Trigger) with a red button labeled "Trigger einrichten" (Set up trigger). The right sidebar shows a list of workflow actions: "In anderen Workflow aufnehmen" (Add to another workflow), "Webhook senden" (Send webhook), "Benutzerdefinierter Code" (Custom code), "Daten formatieren" (Format data), and "If/then branch".

Unternehmen-Aufnahme-Trigger

Wählen Sie die Trigger, die festlegen, wie ein unternehmen in diesen Workflow gelangt.

Trigger einrichten

+
1. Benutzerdefinierter Code Optionen

Benutzerdefinierter Code

Workflow

- In anderen Workflow aufnehmen
- Webhook senden
- Benutzerdefinierter Code
- Daten formatieren

Verzweigungen

- If/then branch

Das hier

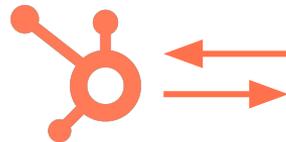


Was kann ich damit machen?

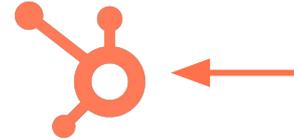
1. Daten-Operationen innerhalb von HubSpot
→ Limitierungen aushebeln



3. Daten aus HS versenden & empfangen



2. Daten nach HubSpot pullen

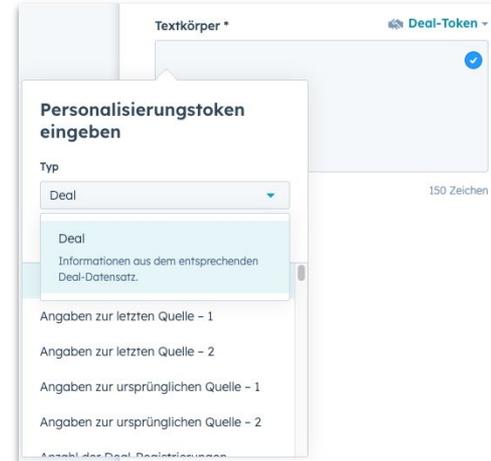


HS Limitierungen aushebeln.

“Das können HS Workflows nicht” → Workflow Custom Code?



- Code ist manchmal einfacher
 - als 20 Wenn/dann Schleifen → Ein Snippet Code
 - Beispiel: MQL-Dauer berechnen
- Daten nach Wunsch manipulieren
 - Daten suchen, abgleichen, ändern, kombinieren
 - Assoziationen erstellen → HubSpot API nutzen
- Daten aus anderen HS Objekten nutzen
 - In Deal Workflows auf Unternehmensdaten zugreifen → HubSpot API nutzen
 - z. B. Unternehmenseigenschaften in Deal Workflows
 - Vor allem relevant für Tokens → Aufgaben erstellen usw.



Beispiele



- Aufgaben Fälligkeitsdaten berechnen basierend auf HubSpot Datumseigenschaften
- Vertragsenddatum berechnen basierend auf Eigenschaft oder auf Produkten
- Lead Rotation gewichtet nach X
- Eigenschaft berechnen: Zählen, wie viele Kontakte mit Label X auf dem Deal sind
- Objekte kopieren und verlinken, z. B. Deals mit Sub-Phasen
- HubSpot Notizen schreiben, Aktivitäten nachhalten usw.
- Inbox sortieren, archivieren und zuordnen → ca. einen Tag Aufwand

Einschub Custom Code Aufbau

Wie ist das Modul aufgebaut

1. Benutzerdefinierter Code

Aktion bearbeiten Unternehmen in Aktion

Aktion erstellen

Sprache

Node.js 16.x

Geheimnisse ⓘ

Wählen Sie mindestens ein Geheimnis aus, das Sie in dieser Aktion verwenden möchten.

Geheimnis auswählen

In den Code aufzunehmende Eigenschaft ⓘ

Jede Eigenschaft muss in Ihrem Code definiert werden. [Mehr erfahren](#)

Schlüssel Wert auswählen ⓘ

[Eigenschaft hinzufügen](#)

NodeJS oder Python

Store API Keys and Secrets

HS Properties im Code
z. B. HS Record-ID

Wie ist das Modul aufgebaut

```
1 exports.main = async (event, callback) => {  
2   /*****  
3   Use inputs to get data from any action in  
4   your workflow and use it in your code instead  
5   of having to use the HubSpot API.  
6   *****/  
7   const email = event.inputFields['email'];  
8   /*****  
9   Use the callback function to output data  
10  that can be used in later actions in your  
11  workflow.  
12  *****/  
13  callback({  
14    outputFields: {  
15      email: email  
16    }  
17  });  
18 }
```

Code

Datenausgaben

Definieren Sie den Datentyp und den Namen der Ausgaben in Ihrem Code. Jeder Ausgabename muss eindeutig sein und kann nur einmal verwendet werden.

Aufzählung

hs_execution_state

Succeeded

Failed, object removed ...

Failed, object continue...

Skipped, action delete...

Partially succeeded, so...

Datenausgabe

→ Kann im Workflow verwendet werden

Ausgabe hinzufügen

✓ Aktion testen

Änderungen werden für Ihr Unternehmen übernommen. Wenn Sie keine bestehenden Unternehmen bearbeiten möchten, erstellen Sie ein Test-Unternehmen.

Unternehmen

Suchen

Test

Testen

Noch ein bisschen was zum Code

1. API-Token & Hubspot Input-Daten ziehen

```
hs_api_token= os.getenv('hs_api_token')
```

```
text = event["inputFields"]["text"]
```

2. Code Body: Datenmanipulation / API Abfragen

```
text = text + "Das ist nur ein Beispiel"
```

3. Return: Welche Daten sollen dem Workflow zurückgegeben werden?

```
return {  
    "outputFields": {  
        "text": text}}}
```

[Mehr infos dazu hier](#)



Unterstützte Code Libraries

- HubSpot unterstützt viele Libraries [details here](#)
- Achtung: manche (wie z. B. die HubSpot eigene library) können veraltet sein. → Beispiel Angebote. Hier war dann doch ein klassischer cURL-request nötig.

HubSpot

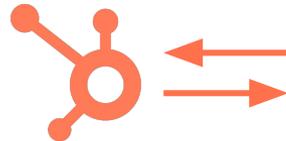
DEMO

Was kann ich damit machen?

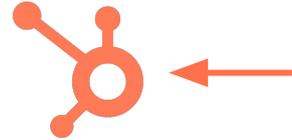
1. Daten-Operationen innerhalb von HubSpot
→ Limitierungen aushebeln



3. Daten aus HS versenden & empfangen



2. Daten nach HubSpot pullen



Schnittstellen Typen

1.
Native
Integrations



1,5.
HubSpot Custom Code



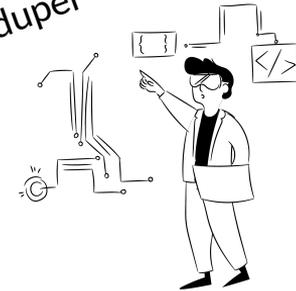
Entscheidend: Der Trigger liegt bei HubSpot!

2.
Connector Tools



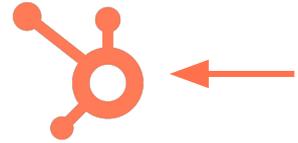
Teuer

Super duper
Teuer



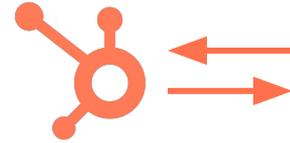
made2GROW

Nach HubSpot pullen



- Beispiele:
 - E-Mail Validierung durch ein externes Tool
 - Daten aus anderen Tools anreichern, z. B. Unternehmens-Daten aus ERP oder eine andere Datenbank
 - ChatGPT: Prompts verwenden z. B.: für eine erste persönliche E-Mail

Daten versenden & empfangen



- Beispiele:
 - Angebot gewonnen → Rechnungserstellung in Drittanbieter Tools
 - HubSpot → Eintrag ins ERP System
 - Produkt erstellt in HubSpot → Produkt erstellen im Online Shop
 - *Weitere Ideen?*

Mehr Code Beispiele und Use Cases

→ [hubspot.com/programmable-automation-use-cases](https://www.hubspot.com/programmable-automation-use-cases)

Fragen?

Ideen, Anregungen, Austausch?



[linkedin.com/in/lkla](https://www.linkedin.com/in/lkla)

Wie kann es für dich weitergehen?



1. Nächstes Webinar besuchen ✓
2. [HubSpot Checkup](#) ✓
3. HubSpot Wartungsvertrag ✓
4. [HubSpot Retainer](#) ✓
5. [Brainstorming mit Kaltgetränk](#) ✓



Über made2GROW

HubSpot, SEO & Performance Marketing für komplexes B2B

Dein Wachstum ist unser Erfolg: Wir kombinieren HubSpot als zentrale CRM Plattform mit SEO, Content, SEA & LinkedIn Ads und arbeiten nach der Inbound-Methodik. Für unsere Kunden bauen wir HubSpot als zentrales CRM und BI Tool auf und sorgen dafür, dass Interessenten zu Leads und schließlich zu treuen Kunden werden. Auch komplexe Website-Projekte, sowie Umzüge auf HubSpot CMS zählen zu unserem Fachgebiet.

Agentur-Fakten:

- Gründung: 01.12.2017
- Team-Mitglieder: 4+
- Abgeschlossene Projekte: 85+
- HubSpot Partner-Stufe: Platin
- Zertifizierte HubSpot Trainer mit Gastauftritten in der offiziellen HubSpot Academy



Eins noch...

Falls dir unser kostenfreier HubSpot Checkup helfen konnte, würden wir uns sehr freuen, wenn du uns mit einer Bewertung im HubSpot Anbieterverzeichnis unterstützt.

[→ Hier findest du unser Profil](#)

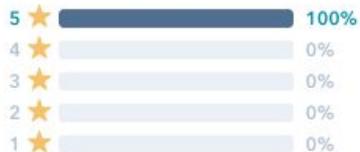
Kundenbewertungen für made2GROW GmbH

5



Basierend auf 12 Bewertungen

Gesamtbewertung



Danke!



Linus Klassen



linus.klassen@made2grow.de



made2grow.de

