

HubSpot

+



 Sales Hub®
Professional

Wyzwania

Dla zespołów sprzedażowych rozproszenie działań i rozwiązań jest największym problemem. Nie raz musisz łączyć ze sobą poszczególne aplikacje i systemy, aby potem zarządzać ich złożonością. To spowalnia i zatrzymuje Twój rozwój oraz sprzedaż.

Zespoły sprzedażowe potrzebują wydajnego systemu CRM, który pomaga firmie rosnąć skalując dane, automatyzując prace i raportowanie, bez uszczerbku dla użyteczności.

HubSpot Sales Hub Professional został stworzony z myślą o zespołach które chcą rosnąć i rozwijać swoje kompetencje. Umożliwia im optymalizację, automatyzację i raportowanie zadań związanych ze sprzedażą.



Rozwiązanie

Sales Hub Professional to kompleksowy CRM dla zespołów sprzedażowych, który daje im narzędzia służące do automatyzacji i skalowania procesu sprzedaży.

Sales Hub Pro pozwala efektywnie zarządzać zespołem poprzez automatyzację transakcji/leadów/zadań, monitorować ich działania i uzyskać wgląd w czasie rzeczywistym w najważniejsze raporty umożliwiając ich pełne dostosowanie do aktualnych potrzeb zespołu.

System pozwala zamykać transakcje szybciej i skuteczniej, automatyzując etapy procesu sprzedaży i pozwalając zespołowi skupić się na personalizacji komunikacji z potencjalnymi kontaktami za pomocą sekwencji maili, tworzenia wideo i wielu innych funkcji.

Personalizacja dotarcia do klienta

Oszczędzaj czas i nawiązuj więcej kontaktów z potencjalnymi klientami. Zwiększaj skalę, tworząc spersonalizowane szablony wiadomości e-mail i wykorzystując zautomatyzowane sekwencje e-maili oraz inteligentne terminy wysyłki. Dodatkowo otrzymujesz powiadomienie, kiedy lead otworzy wiadomość. Wszystko jest automatycznie monitorowane i rejestrowane w Twoim systemie CRM.

Zarządzanie zespołem

Dzięki takim funkcjom jak tworzenie zespołów, automatyzacji etapów transakcji/zadań/rotacji leadów, dostosowywanie interfejsu, wymaganych pól i raport niestandardowych, możesz szybko i łatwo skonfigurować swój CRM tak, aby pracował dla Ciebie, a nie Ty dla niego. System pozwala na uproszczenie i automatyzację zadań, dzięki czemu Twój zespół może być bardziej wydajny i skuteczny w codziennej pracy.

Więcej transakcji zakończonych sukcesem

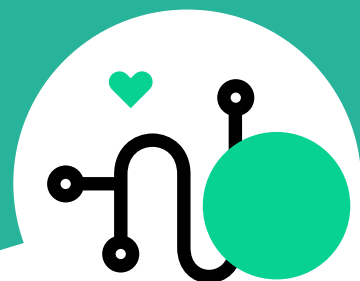
Konfiguruj wyceny, wykorzystując funkcje takie jak produkty, obliczalne pola i podpis elektroniczny. Szybko i sprawnie wysyłaj atrakcyjne wizualnie oferty, aby szybciej zamykać transakcje. Dzięki wszystkim danym zgromadzonym w jednym miejscu zyskujesz pełny wgląd w potencjalne transakcje, aby skutecznie prognozować sprzedaż.

Do popularnych funkcji Sales Hub Professional należą:

- Zarządzanie kontaktami
- Lejek transakcji
- Wyceny i oferty
- Planowanie spotkań
- Czat na żywo
- Forecast oraz planowanie sprzedaży
- Różne waluty
- Transkrypcja i nagrywanie rozmów
- Skrypty sprzedażowe
- Cele sprzedażowe
- Przekierowywanie rozmów
- Raporty produktywności
- Automatyzacja etapów transakcji, zadań i rotacji leadów
- Wsparcie telefoniczne
- Konfiguracja 10 zespołów
- Raportowanie niestandardowe
- Narzędzia i automatyzacja ABM

[Aby dowiedzieć się więcej sprawdź tutaj →](#)

Przykłady zastosowania



1 **Nawiązuj kontakt z potencjalnymi klientami w bardziej osobisty, przyjazny sposób**

Współcześni klienci podejmują decyzje na swój sposób i w swoim czasie. Rozproszenie, niezapowiedziane telefony, e-maile i spam mocno obciążają delikatną relację z nowym potencjalnym klientem. Narzędzia sprzedażowe HubSpot pomagają sprzedawcom budować relacje 1:1, dzięki dodatkowemu kontekstowi zachowań klienta i łatwej w zastosowaniu opcji personalizacji każdego kontaktu.

2 **Zorganizuj i zoptymalizuj cały proces sprzedaży**

HubSpot Sales zawiera w sobie wszystkie narzędzia, których potrzebujesz, aby rozwijać swój biznes. Z łatwością możesz zorganizować proces sprzedaży i zoptymalizować go na każdym etapie, dzięki kompletnemu pakietowi narzędzi, przyspieszających sprzedaż i zwiększających produktywność. Pomoże Ci w tym połączenie Sales Hub z zintegrowanym systemem CRM HubSpot oraz platformą marketingową Marketing Hub.

3 **Zautomatyzuj swoje najbardziej czasochłonne zadania**

Wyeliminuj konieczność rezerwacji spotkań, zautomatyzuj dalsze działania, ustaw przypomnienia o zadaniach, twórz i zoptymalizuj szablony wiadomości e-mail itp. HubSpot Sales to kompleksowe rozwiązanie służące do automatyzacji najbardziej czasochłonnych zadań sprzedażowych, dzięki czemu możesz pracować mniej i sprzedawać więcej.

4 **Szybciej domykaj transakcje**

Użyj opcji Wyceny (Quotes), aby bezproblemowo generować dopracowane, atrakcyjne wyceny w kilka sekund. Dodawaj podpisy elektroniczne, aby skrócić czas realizacji zamówienia.

5 **Wyznaczaj i monitoruj swoje cele w jednym miejscu**

Wyznaczaj cele dotyczące przychodów i produktywności, które pozwolą Twojemu zespołowi monitorować postępy.

Przygotuj swój zespół sprzedażowy na szybkie skalowanie i wzrost dzięki HubSpot Sales Hub Pro

Cena Professional

Płatność jednorazowa za rok z góry: 450 USD/mies.
Abonament miesięczny zobowiązanie roczne : 500 USD/mies.
5 użytkowników w pakiecie



Sales Hub Professional to rozwiązanie dla średniozaawansowanych zespołów sprzedażowych, które chcą wyjść z punktowych rozwiązań i potrzebują zaawansowanego narzędzia sprzedażowego all-in-one, aby odnieść sukces. Professional zapewnia nie tylko automatyzację procesów, ale daje również dostęp zespołom do podstawowych funkcji, których potrzebują, aby pozostać zorganizowanym i pracować bardziej efektywnie.

Funkcje Professional zapewniają wszystko to, co dostępne jest w pakietach Free + Starter, a dodatkowo spełniają potrzeby wielu zespołów, ułatwiają zarządzanie portfelem transakcji i wprowadzają automatyzację do codziennych zadań.

[Dowiedz się więcej](#)