



attentive  
technology

# Ontdek de kracht van **HubSpot Sales Hub**

Whitepaper

# 10 Hacks om meer uit HubSpot Sales Hub te halen

Het landschap van sales en klantbetrokkenheid verandert continu. Om te gedijen in deze dynamische omgeving waarin je voortdurend op de hoogte moet zijn van leads, kansen en klanten, heb je een tool nodig om alles bij te houden. Gelukkig biedt de HubSpot Sales Hub een oplossing die is afgestemd op de behoeften van verkoopprofessionals, waardoor zij processen kunnen stroomlijnen, de klantbetrokkenheid kunnen vergroten, deals kunnen sluiten en doelstellingen kunnen bereiken.

In deze whitepaper delen we tien hacks die we hebben opgezet om je te helpen het potentieel van de Sales Hub te benutten. Deze over het hoofd geziene functionaliteiten zijn ontworpen om jouw verkoopinspanningen een boost te geven. Van het optimaliseren van configuraties tot het benutten van de kracht van geavanceerde tools zoals Sequences en AI-gestuurde forecasting.

## **Elke hack is zorgvuldig samengesteld om zowel jouw Sales Hub-ervaring te verbeteren als om de beste ervaring voor leads, kansen en klanten te bieden:**

Gebruik de HubSpot meetingtool	4
Automatiseer outreach en lead nurturing met Sequences	5
Krijg meer inzicht met Custom Dashboards	6
Voorkom het overslaan van deal stages of het terugzetten van deals	7
Focus op belangrijke deals en stages door Deal Tags toe te passen	8
Zet een “Today’s Date” dataveld op om taken te volgen	9
Beheer je to-do’s met de Prospecting Workspace	10
Schrijf snippets en templates om tijd te besparen	11
Gebruik AI voor je Sales Forecasting	12
Optimaliseer tijdsmanagement en processen met Playbooks	13

**We nemen je mee in deze hacks en delen praktische inzichten en tips die je helpen het meeste uit de HubSpot Sales Hub te halen.**

# **Laten we beginnen!**

# Gebruik de HubSpot meetingtool

Een geschikte tijd vinden in de agenda's van twee of meer mensen kan een uitdaging zijn. Vaak zijn we lang bezig met het heen en weer sturen van suggesties. De meetingtool van HubSpot neemt het giswerk voor je weg. Door de tool te synchroniseren met je agenda, weten mensen die een afspraak met je willen inplannen precies wanneer je beschikbaar bent voor een afspraak. Ze kunnen deze meeting zelfs direct met je boeken.



**Zorg ervoor dat je een soort buffertijd instelt tussen meetings in - zo weet je zeker dat er geen back-to-back meetings in je agenda gepland kunnen worden.**

The screenshot shows the 'Overview' tab of the HubSpot meeting tool. It includes fields for 'Meeting type' (One-on-one), 'Internal name' (Introduction Meeting), 'Organizer' (Katherine Bryan (me)), 'Event title', 'Location', and 'Description'. There are also buttons for 'Add videoconference link', 'Cancel and reschedule', and 'Personalize'.

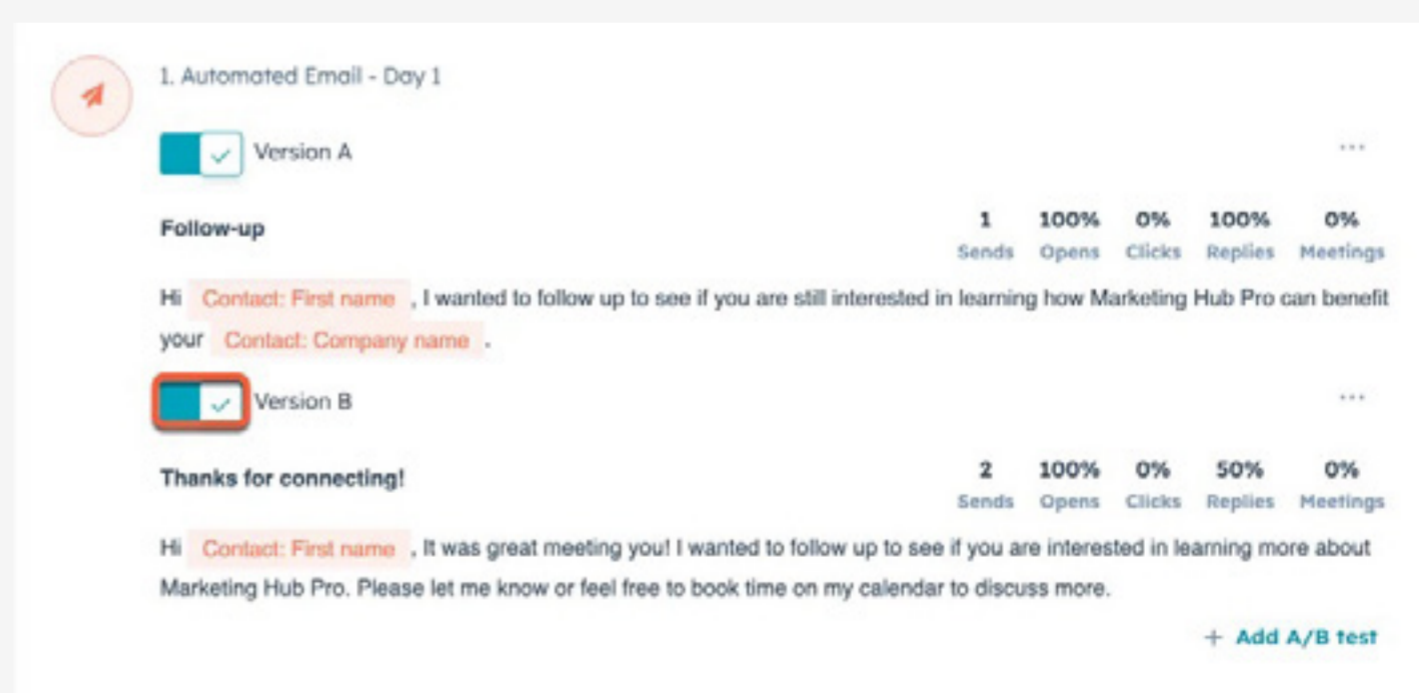
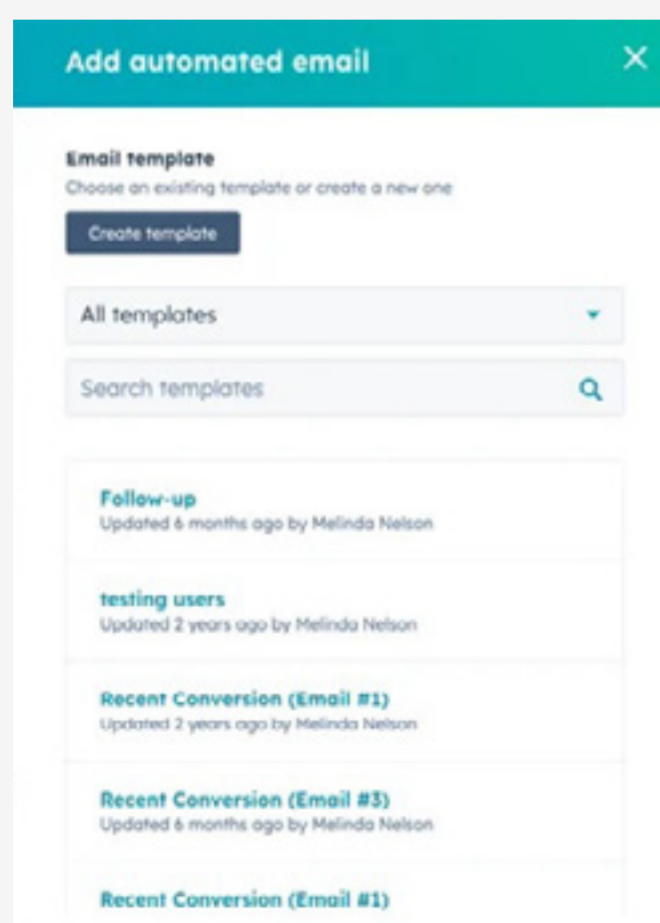
The screenshot shows the 'Scheduling' tab of the HubSpot meeting tool. It includes a 'Scheduling page link', a 'Collect payments' toggle, 'Schedule' and 'Form' buttons, 'Scheduling title' (Set up an Introduction Call), 'Duration options' (15 min, 30 min, 1 hr), 'Your time zone' (UTC +02:00 (Europe) Central European Time), 'Availability window' (Mon - Fri, 9:00 AM to 5:00 PM), and a 'Consider working hours' toggle.

# Automatiseer outreach en lead nurturing met Sequences

Het kan lastig zijn bij te blijven met het opvolgen van al je leads, vooral als het aantal leads snel stijgt. Toch hoeven we niet te klagen, vooral niet als we de HubSpot Sequences kunnen inzetten om geautomatiseerde e-mails te versturen en taken op te zetten. Navigeer naar de “Sequences” tab en zet stap-voor-stap een sequence voor jouw lead nurturing flow op. Is het doel van een specifieke sequence behaald (bijvoorbeeld het boeken van een meeting), dan wordt een lead automatisch verwijderd van de geautomatiseerde flows. Geen herhaalde informatie of verzoeken, en geen gemiste leads! Als je je betrokkenheid nog verder wil vergroten, probeer dan eens de geautomatiseerde A/B-testen.



**Houd er rekening mee dat je bij een Professional abonnement contacten handmatig in een sequence moet enrollen. Heb je Sales Enterprise? Dan kun je de enrollment in een sequence automatiseren met behulp van workflows.**



# Krijg meer inzicht met Custom Dashboards

HubSpot kent al een heleboel rapportages en dashboards die je snel en makkelijk opzet. We kunnen ons voorstellen dat je het fijn vindt inzicht te creëren in de data en activiteiten die voor jou, het team of de hele organisatie van belang zijn. De default reports en dashboards personaliseer je daarom vrij gemakkelijk. Gebruik de filters bovenaan het dashboard om alle rapportages die je hebt toegevoegd op bepaalde criteria te filteren, bijvoorbeeld op land. Je kunt meer dan één snelfilter toepassen om inzichten te verfijnen. Heeft HubSpot geen template voor de rapportage waar je naar op zoek bent? Maak dan een custom report aan. Nieuwe, custom reports kun je op meer dan één dashboard plaatsen. Nu kun je al je deals, pipelines, tickets en taken op één centrale plek vergelijken.



HubSpot heeft een aantal template reports die zijn opgezet om jouw verkoopprestaties weer te geven. Navigeer naar Reporting & Data, klik op “Reports” en vind diverse vooropgezette rapportages onder het uitklapmenu ‘Sales’.

The screenshot displays the 'Rapport aanmaken' (Create Report) interface in HubSpot. At the top, there is a dark header with 'Afsluiten' (Close) on the left and 'Rapport aanmaken' (Create Report) on the right. Below the header, the interface is divided into several sections:

- Search and Filters:** A search bar labeled 'Zoeken in rapporten' (Search in reports) with a magnifying glass icon. Below it, a 'Templates filteren' (Filter templates) section with a 'Wis alle filters' (Clear all filters) link. There are two dropdown menus: 'Gegevensbronnen' (Data sources) and 'Visualisatie' (Visualization), both with 'Selecteren' (Select) buttons.
- Rapporten maken vanaf nul** (Create reports from scratch): A grid of five report templates, each with an icon and a brief description:
  - Eén object** (One object): Over één object rapporteren, zoals jouw contactpersonen. (Report on one object, such as your contacts.)
  - Aangepaste rapporten-builder** (Custom report builder): Rapporteer over al je HubSpot-gegevens binnen een gestroomlijnd opbouwproces. (Report on all your HubSpot data within a streamlined build process.)
  - Attributie** (Attribution): Bekijk welke interacties of activiteiten conversies en inkomsten hebben gegenereerd. (View which interactions or activities generated conversions and revenue.)
  - Trechters** (Funnels): Toon voortgang aan de hand van de contactpersoon- of dealfasen die je definieert. (Show progress based on the contact or deal stages you define.)
  - Rapporten van klanttraject** (Customer journey reports): Analyseer alle contactmomenten in je klantervaring in één rapport. (Analyze all contact moments in your customer experience in one report.)

# Voorkom het overslaan van deal stages of het terugzetten van deals

Funnel reports kunnen enorm waardevol zijn als het aankomt op het valideren van je buyer journey. Voordat je dit type rapporten inzet, is het goed om te begrijpen dat deze rapporten op een specifieke manier werken. Een manier om de data-analyse in deze rapporten te bevorderen, is ervoor te zorgen dat deals geen fase kunnen overslaan of terug worden gezet. Je zet dit op door in je pijplijn instellingen de betreffende opties in te schakelen die voorkomen dat dit gebeurt.



**HubSpot heeft standaard datavelden die bijhouden wanneer een deal een bepaalde deal fase heeft bereikt. Vind je het interessant te leren hoe lang een deal in bepaalde fases verblijft? Stel dan calculatie eigenschappen in om deze tijd bij te houden.**

**Board customization**  
Customize what users can see when viewing the pipeline board

**Customize board and card view**  
Set up your pipeline board view to show the information that matters most to your team

**Customize deal tags**  
Set up conditional colored tags to visually prioritize or categorize deal cards in your board and table views

Configure **Pipeline Rules** Automate **view** Deal tags

**Note:** These rules do not apply to super admins or users with permission to edit property settings.

PIPELINE RULES	
<b>Limit deal creation to a single stage</b> Users can only create a new deal in the selected stage.	<input type="checkbox"/>
<b>Restrict deals from skipping stages</b> ⓘ Users can only move a deal to the stage following its current stage.	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Restrict deals from moving backwards</b> ⓘ Users can only move a deal forward in a pipeline.	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Control deal editing access</b> Limit who can edit deals moved to select stages.	<input type="checkbox"/>

# Focus op belangrijke deals en stages door Deal Tags toe te passen

Een goed gevulde deal pipeline is fantastisch. Toch is het soms lastig overzicht te houden op belangrijke deals, de statussen van een deal of andere belangrijke aspecten in het salesproces. Door de kleurrijke deal-tags op te zetten, breng je overzicht aan in je deal pipeline. Stel bijvoorbeeld tags in die signaleren dat er lang geen activiteit op een deal is geweest, als het een deal betreft met een hoge waarde of als er een bijzonderheid van toepassing is. Je kunt tot tien verschillende tags maken op basis van data in het CRM - ga aan de slag door te starten met een template of door zelf een tag helemaal naar wens op te zetten.



**Je kunt deze tags ook gebruiken om workflows te activeren waarmee je bijvoorbeeld taken aanmaakt of notificaties verstuurt. Stuur een herinnering naar een deal owner als een deal de closing date heeft overschreden, maak een taak aan voor de deal owner als er geen activiteit is geweest op de deal of informeer managers wanneer er een deal met een hoge waarde is gesloten.**

The screenshot shows the Salesforce interface for configuring Deal tags. At the top, there are tabs for 'Setup', 'Associations', 'Pipelines', 'Record Customization', and 'Preview Customization'. Below the tabs, there is a section titled 'Deal tags' with the subtitle 'Customize tags and conditions to categorize Deals.' A filter is set to 'Pipelines'. Below the filter, there is a table with two columns: 'NAME' and 'PIPELINE ASSIGNMENT'. The table contains two rows of tags:

NAME	PIPELINE ASSIGNMENT
Company has +2 deals 📈	All pipelines
Big deal 🏆	All pipelines

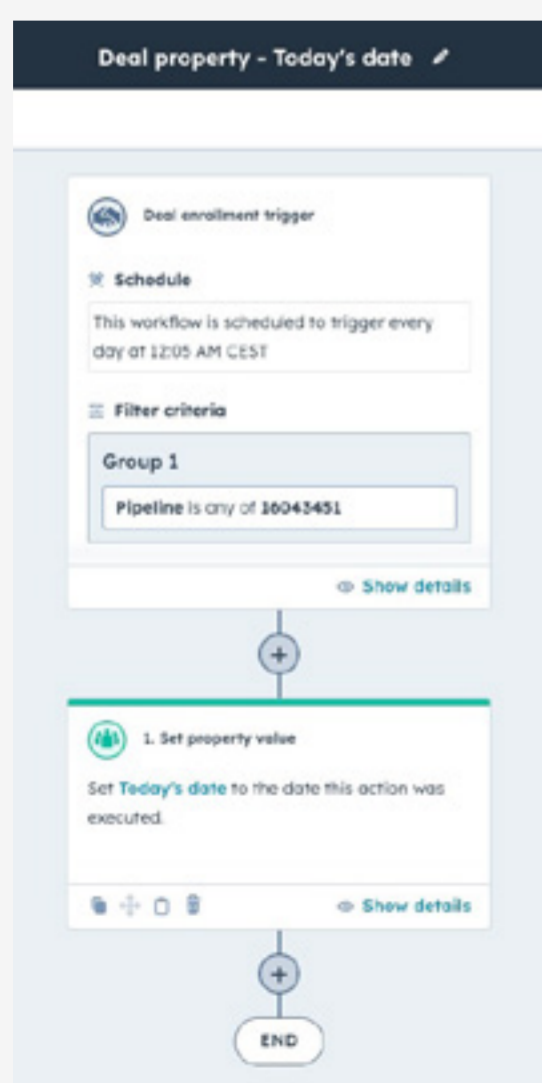


# Zet een 'Today's Date' data- veld op om taken te volgen

Op dit moment heeft Hubspot nog geen 'Today's Date'-dataveld, wat enorm handig kan zijn voor het volgen van taken en workflows. We kunnen hier echter omheen werken. Maak een property/dataveld genaamd "Today's Date" en zet een workflow op om het dataveld zo in te stellen dat deze dagelijks wordt bijgewerkt met de datum van die dag. Door deze eigenschap op te zetten, maak je gemakkelijk op tijd gebaseerde taken op basis van de datum van vandaag.



**Wilt u geen taken toewijzen aan een toegewezen HubSpot-gebruiker of record owner? Creëer een "gedeelde wachtrij" waarin je uit te voeren taken onderbrengt. Iedereen die deze wachtrij bekijkt, kan een taak selecteren om mee aan de slag te gaan, deze voltooien en door te gaan naar de volgende openstaande taak.**



# Beheer je to-do's met de Prospecting Workspace

Met informatie en data op zoveel verschillende plekken kan het lastig zijn alle informatie te beheren en samen te voegen. Met de nieuwe Prospecting-tool van HubSpot zijn er geen aparte dashboards of takenlijsten meer om bij te houden: in deze omgeving vind je alles wat je nodig hebt om je leads te beheren. In de Workspace vind je namelijk al je aankomende en vervallen taken, vergaderingen, communicatie om op te volgen en de statussen van (nieuwe) leads. Je taken zijn gerangschikt als een checklist die je makkelijk aftikt zodra je ze hebt voltooid. Naast dit overzicht vind je in de Prospects omgeving ook het tabblad Samenvatting. Hier vind je voorgestelde activiteiten en acties voor het bedrijf. Zelfs koude leads die opnieuw in contact zijn gekomen met jouw organisatie worden opgepikt om op te volgen door deze functionaliteit.



**Geeft je leiding aan een salesteam? Je schakelt heel eenvoudig tussen de Workspaces van teamleden om inzicht te krijgen in hun werklast en to-do's.**

# Schrijf snippets en templates om tijd te besparen

Op een gegeven moment typen we keer op keer dezelfde zinnen of alinea's. Soms werken we zelfs standaard e-mails uit en slaan we deze op als concept, om deze vervolgens te kopiëren en aan te passen met de juiste informatie die aansluit bij de contactpersoon. Deze handelingen, hoe klein ze ook lijken, nemen waardevolle tijd in beslag. Met behulp van HubSpot Snippets en Templates maak je tekstsjablonen die je in e-mails, chats en zelfs notities kunt invoegen. Dankzij de personalisatie tokens voeg je zelfs automatisch specifieke informatie toe aan het sjabloon. Toegang tot de snippets of templates? Klik op het pictogram in de tekstvak editor of typ # en de snelkoppeling naar de snippet om deze op te halen en te gebruiken.



**Wil je jou snippets en templates gebruiken in Gmail of Outlook e-mails? Zorg ervoor dat je zakelijke e-mailadres is gekoppeld met HubSpot en installeer de integratie van je e-mailclient.**

**New snippet**

Snippets allow you to create reusable blocks of text that you can access quickly through keyboard shortcuts. Get started by entering a phrase or line of text that you find yourself typing often, like a greeting or meeting agenda. [Learn more.](#)

Internal name \*

Meeting

Snippet text \*

Would you be interested in setting up time to talk about pricing?

Sans Serif Size

B I U T More -

Shortcut \*

# meeting

To use a snippet, type the # symbol followed by the snippet shortcut you enter above. The snippet will then appear in the text editor.

Save snippet Cancel

**Note**

Reach out on Monday

B I U T More -

Associated with 1 record

Save note Create a task to follow up

# Gebruik AI voor je Sales Forecasting

Prognoses maken is nog nooit zo eenvoudig geweest dankzij de mogelijkheid forecasts en totale dealwaarden van diverse teams en individuen te vergelijken met de doelstellingen van je organisatie. Met de AI functionaliteit van HubSpot krijg je nu hulp bij het maken van deze voorspellingen voor de (toekomstige) sales. Na verloop van tijd kun je ook de forecast accuracy in de tijdtabel onderaan de ruimte gebruiken om de nauwkeurigheid van de AI-voorspelling te vergelijken met de daadwerkelijke gesloten/gewonnen bedragen. Dit overzicht geldt voor de totalen van alle pijpleidingen, maar ook voor de totalen van individuele pijpleidingen.



**Gebruik je pas sinds kort HubSpot of heb je een nieuwe deal pipeline aangemaakt? Deze HubSpot functionaliteit heeft minimaal twee maanden aan deal data nodig voordat het werkt.**

## AI forecast ⓘ

Date range: This entire month

MOST LIKELY	UPPER	LOWER
€242,042.15	€263,978.72	€220,006.45

## Forecast accuracy over time ⓘ

Date range: Last 6 months

MONTH	CLOSED WON	FORECAST SUBMISSION ⓘ	AI FORECAST AVERAGE	7-DAY FORECAST	14-DAY FORECAST	21-DAY FORECAST
March 2024	\$500,000.00	\$500,000.00	—	\$760,000.00	\$665,000.00	—
February 2024	\$600,000.00	\$390,000.00 65%	\$530,000.00 88%	\$480,000.00 80%	\$530,000.00 88%	\$580,000.00 97%

# Optimaliseer tijdsmanagement en processen met Playbooks

Onze tijd is beperkt tijdens onze werkdagen. Om ons team zo efficiënt mogelijk te laten werken, kunnen de Playbooks van HubSpot van pas komen. Wellicht heb je al een script waar je team mee werkt, maar het verwerken van de verzamelde informatie is vaak nog een handmatig klusje. De Playbooks zijn interactieve kaarten waarmee je je team in de gelegenheid stelt notities en/of vooraf geformuleerde antwoorden te noteren. Je kunt zelfs snippets, personalisatie en de meeting tool gebruiken om de informatieverwerking nog sneller te laten verlopen. Zo bewaar je alle vragen en antwoorden voor een klant op één plek, zodat andere teamleden deze informatie ook gemakkelijk kunnen inzien.



**Je hebt toegang tot de Playbooks vanuit alle CRM-records. Je vindt de tool in het rechtermenu van een contact, bedrijf of deal record.**

The image displays three screenshots of the HubSpot Playbook interface. The left screenshot shows the 'Build your own' section with options like 'Start from scratch', 'Discovery call playbook', 'Qualification playbook', 'Business review playbook', and 'Customer onboarding playbook'. The middle screenshot shows a 'Preview' of a 'Discovery call playbook' with questions like 'What are the top initiatives at your company right now?'. The right screenshot shows a 'Playbook contents' window with a 'Schedule a meeting' button highlighted in red.



 Diamond HubSpot Partner