HubSpot Onboarding Plus by dinterweb

Sales Hub Starter

Durante la sesión de Kick off y en conjunto con nuestro Inbound Professor, se elegirán las clases idóneas según sus necesidades. Además, podrá adquirir clases adicionales en caso de requerir capacitación sobre otros temas de la lista.

Cada clase tiene una duración de 60 min.

Número de clase	Nombre de la clase	Contenidos	Alcance del contenido
1	**Configuración general**	Creación y asignación de permisos a usuarios	Identificación de posibles permisos y cómo asignarlos
		Grupos de permisos	Guía para crear permisos para grupos de usuarios
		Conectar cliente de correo y calendario	Acompañamiento a los usuarios para su configuración
2	**Organizando nuestras bases de datos**	Propiedades básicas y personalizadas	Definición de propiedades y tipos. Creación de ejemplos basados en data del cliente
		Filtros y vistas	Crear filtros basados en propiedades existentes y configurar 1 vista
		Importación básica de bases de datos	Importar una base de datos simple con propiedades de varios objetos
		Ficha de contacto, empresa, negocio, tickets, otros	Aclarar el diseño de las fichas, cómo personalizarlo y leerlo
3	**Conectando mejor con los clientes y prospectos**	Uso de Documentos, plantillas y fragmentos	Crear un documento de ejemplo en el apartado Documentos del cliente y una plantilla con token de personalización.
		Uso de la herramienta de tareas	Explicar al equipo cómo se crean tareas, cómo se les realiza seguimiento y mejores prácticas
		Configuración de meeting link	Explicar y acompañar la creación del meeting link de los usuarios asistentes
		Integración con herramienta de calling y guías de uso	Explicar uso y limitaciones; apoyar la conexión de la herramienta
4	**Fundamentos de automatizaciones**	Reconocimiento de las herramientas de automatización incluidas en el Hub	Teoría y ambiente del apartado de automatizaciones
		Fundamentos de workflows	Elementos básicos a tener en cuenta al crear una automatización
		Fundamentos de secuencias	Explicar concepto, usos y elementos de la funcionalidad
		Parámetros de uso para configuración lógica de bots conversacionales	Descripción de los diferentes tipos de Chatflows, configuración del chatflow y ejemplo de uso.
5	**Habilitando nuevos canales de interacción**	Creación de bandeja de entrada	Explicación basada en la creación de 1 bandeja de entrada con correo, formulario o chatflow
		Configuración inicial del chatflow	Seteo del ambiente, horarios y avatar del chatflow
		Configuración de chat en directo	Explicación de funciones y configuración del chat en vivo
		Configuración de chat bot	Guía de uso de los tipos de chatbot disponibles para la licencia
		Funcionalidades canal de WhatsApp* (add on para implementarlo o consultoría para ayudarles a identificar cuál integración les es funcional)	Descripción del canal, funcionamiento y usos en automatizaciones. La configuración se podrá ver en artículo de base de conocimiento
6	**Pipeline de Negocios**	Creación de Pipeline y Negocios	Guía de creación y configuración del pipeline de negocios, tasa de oportunidad, aspectos más importantes del objeto
		Creación y administración de negocios	Creación de un negocio de ejemplo con asociaciones basadas en data existente
7	**Estandarizando nuestro proceso comercial**	Automatizar establecimiento de fecha de cierre	Guía para definir fecha de cierre automatizada
		Automatizar asignación de deals	Con base en los conocimientos de automatización, se establecerán reglas de asignación de deals como ejemplo base.
		Automatización de tareas por etapas del negocio	Con base en los conocimientos de automatización, se ayudará a aplicar un ejemplo de tarea para una etapa del pipeline
		Automatización de notificación según propiedades de negocio	Con base en los conocimientos de automatización, se ayudará a aplicar un ejemplo de notificación según una propiedad específica de negocios
8	**Monitoreando nuestra actividad comercial**	Registro de metas por ejecutivo	Explicación de la funcionalidad metas y apoyo en el registro de las mismas
		Creación y filtro de informes del objeto Negocios	Apoyo en la creación de informe de ventas con foco en actividades del equipo comercial
		Interpretación de analíticas de actividades de ventas	Guías para entender y analizar las métricas obtenidas a partir de los informes creados
9	**Haciendo forecast**	Crear informes con la herramienta de analíticas de ventas	Reconocer el ambiente y poder dar uso eficiente a los informes de ventas más relevantes y comprender mejor su desempeño.
		Crear e interpretar análiticas de proyección de cierre de ventas	Utilizar plantillas para crear informes que sirvan de guía al equipo comercial y basarse en la data recolectada para explicar los resultados al cliente