

# The HubSpot Growth Platform

Maailman suosituin markkinoinnin  
automaatiojärjestelmä



# HubSpot tarjoaa työkaluja markkinointiin, myyntiin ja asiakashallintaan. Tuotteet toimivat hyvin yksin, mutta eniten niistä saa irti yhdessä.

## HubSpot CRM

Maksuton CRM-järjestelmä, jonka avulla keskität kaikki asiakastietosi yhteen paikkaan.

## Sales Hub

Luo tehokas prosessi prospektien sitouttamiseen ja tee heistä asiakkaita.



## Marketing Hub

Houkuttele ja sitouta uusia asiakkaita luomalla heille olennaista ja personoitua markkinointia.

## Service Hub

Sitouta, ohjaa ja palvele asiakkaita olemalla helposti saatavilla. Käännyttä asiakkaat suosittelijoiksi.

# HubSpot CRM

# HubSpot CRM

Maksuton CRM-järjestelmä, jonka avulla kokoat kaikki asiakastiedot yhteen paikkaan.

CRM

Keskustelut

Kontaktit

Yritykset

Tarjoukset

Tehtävät ja  
aktiivisuus



# HubSpot CRM: Jaettu postilaatikko

HubSpotin jaettu postilaatikko kerää kaikki asiakkaiden kanssa käydyt keskustelut yhteen paikkaan. Riippumatta siitä, onko aikaisempi keskustelu käyty verkkosivun chatissa, jaetussa sähköpostissa tai Facebook Messengerissa, voi kuka tahansa tiimin jäsen jatkaa sitä kätevästi HubSpotin kautta.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there are navigation tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is the 'Support inbox' section, which includes filters for Status, Channel, Assignee, Tags, and Date. A sidebar on the left shows a list of conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of messages from Johnny Appleseed, Jason Williams, and Jackie Simpson. A detailed view of a message from Johnny Appleseed is shown on the right, with a response from Cody Wilson. The interface is clean and modern, with a light blue and white color scheme.

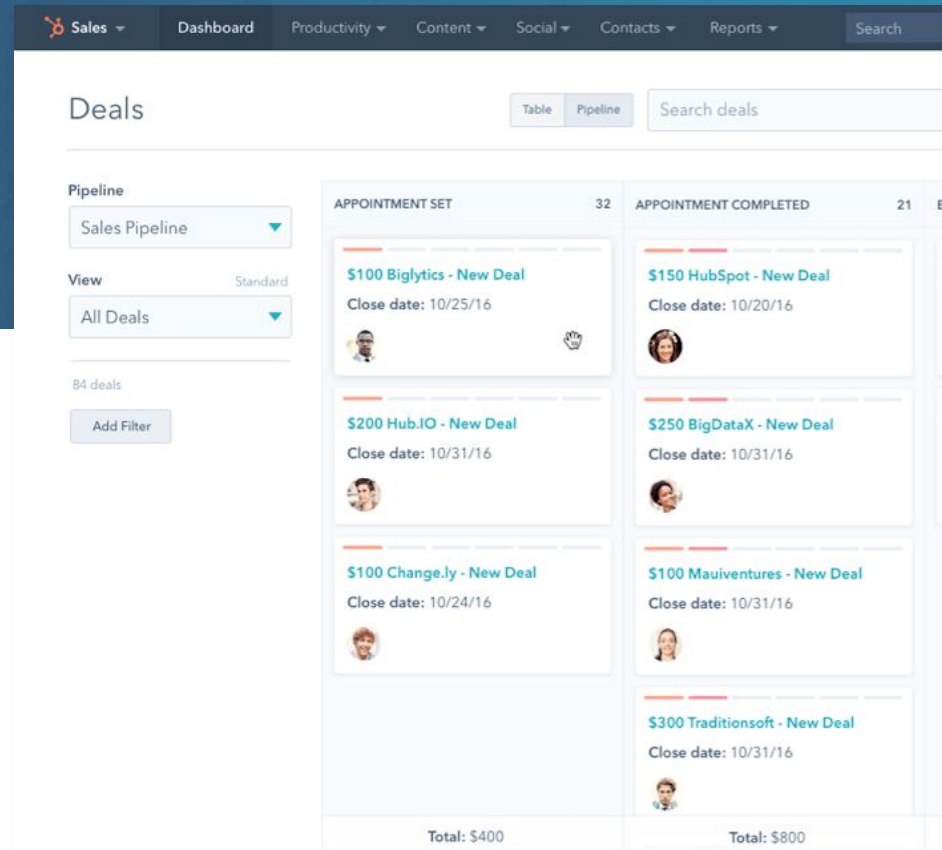
# HubSpot CRM: Kontaktit ja yritykset

HubSpot CRM:stä löydät kaiken tarvitsemasi tiedon kontakteista ja heidän edustamistaan yrityksistä. Voit tarkastella kontaktien aikaisempia yhteydenottoja, seurata heidän toimintojaan aikajanalta ja ottaa tarvittaessa yhteyttä – kaikki yhdessä näkyvässä.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Emily Keefe is shown, including her profile picture, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, the 'About Emily Keefe' section shows she became a lead on 12/06/2016 at 9:27 AM EST, with buttons to 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section features the Xavier University logo and website URL (http://xavier.edu). On the right, an email header is visible with fields for 'To' (Emily Keefe), 'From' (Lauren Pacifico), and 'Subject' (Add a subject). Below the email is a rich text editor with formatting options. At the bottom right, a meeting notification for December states 'You have a meeting with Emily Keefe' and provides details for a chat about the sales platform, including a call link, dial-in number (401-283-6228), and PIN (52890).

# HubSpot CRM: Tarjoukset ja tehtävät

CRM-järjestelmä antaa kaikki tarvittavat tiedot myyntiputken ja asiakkaiden hallintaan koko asiakkuuden elinkaaren ajan. Voit seurata ja hallinnoida tarjouksia myyntiprosessin joka vaiheessa. Järjestä ja kohdista tehtäviä järjestelmässä oleviin kontakteihin sekä yrityksiin.



The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Deals' section. The top navigation bar includes 'Sales', 'Dashboard', 'Productivity', 'Content', 'Social', 'Contacts', 'Reports', and a search bar. The main area is titled 'Deals' and features a 'Table' and 'Pipeline' view selector, along with a search bar for deals. The pipeline is set to 'Sales Pipeline' and is viewed in 'Standard' view, showing 'All Deals'. There are 84 deals in total, with an 'Add Filter' button. The pipeline is divided into two stages: 'APPOINTMENT SET' (32 deals) and 'APPOINTMENT COMPLETED' (21 deals). The 'APPOINTMENT SET' stage contains three deal cards: '\$100 Biglytics - New Deal' (close date: 10/25/16), '\$200 Hub.IO - New Deal' (close date: 10/31/16), and '\$100 Change.ly - New Deal' (close date: 10/24/16). The 'APPOINTMENT COMPLETED' stage contains three deal cards: '\$150 HubSpot - New Deal' (close date: 10/20/16), '\$250 BigDataX - New Deal' (close date: 10/31/16), and '\$100 Mauventures - New Deal' (close date: 10/31/16). A fourth deal card, '\$300 Traditionssoft - New Deal' (close date: 10/31/16), is partially visible at the bottom. The total value for the 'APPOINTMENT SET' stage is \$400, and for the 'APPOINTMENT COMPLETED' stage, it is \$800.

# Marketing Hub

# Marketing Hub

HubSpotin markkinointityökalujen avulla houkuttelet ja sitoutat uusia asiakkaita.

## STARTER

Konversiotyökalut  
Facebook Lead Ads  
Analytiikka

## PROFESSIONAL

*Starter-paketin ominaisuuksien lisäksi:*

Sisältöstrategia ja SEO  
Blogityökalut  
SoMe-työkalut  
Automatisoidut sähköposti  
Dashboardit ja raportointi

## ENTERPRISE

*Professional-paketin ominaisuuksien lisäksi:*

Personointi  
Ennustava liidien pisteytys  
Kehittynyt raportointi

# Marketing Hub Basic: SEO + Sisältöstrategia

Suunnittele ja luo hakukoneystävällistä sisältöä HubSpot Marketingin avulla. SEO-työkalu auttaa sisältöstrategian suunnittelussa ja käytäntöön viemisessä.

Back to content strategy

Country: United States

Build your topic cluster

100%

+

-

Add subtopic

what is machine learning

Add supporting content

Add subtopic

big data

Common Misconceptions in

# Marketing Hub Basic: Blogi

Luo, optimoi ja seuraa sisältöjä vaivattomasti HubSpotin blogityökalun avulla.

Noudattamalla HubSpotin antamia suosituksia luot helposti hakukoneoptimoitua sisältöä ja kehität artikkeleiden konversioita.

The screenshot shows the 'Optimize' panel in the HubSpot Marketing Hub interface. At the top, there are links for '< Back to blog posts', 'Edit', and 'Settings'. The panel is titled 'Optimize' and includes a close button (X). Below the title, there is a bar chart icon and the text: 'Improve your content for better performance by following these suggestions.' A cube icon is also present. The main section is titled 'This blog post is about:' and features a dropdown menu with the text 'Add keywords...'. Below this, the 'TO-DO' section is displayed, showing the 'Content Body' with '(511 Words)'. Three items are listed with orange circular icons and information icons (i): 'There are 0 call-to-actions in the blog post.', 'market research keyword not used.', and 'Your blog post includes 0 internal links.' The third item has a blue link: 'Explore some internal links you might use in this blog post.' The 'Meta' section shows 'There are 0 keywords in your URL.' and the 'Title' section shows 'Your title has no keywords.' On the right side of the screenshot, a portion of a blog post is visible, featuring the 'BIGLYTICS' logo and the title '5 Signs It's Time to...'. Below the title, it says 'By: Sally Smiles' and '7/8/16 9:'. The main text of the post begins with 'The list post is one of the web. It is composed of -- explanatory paragraphs a' and continues with 'Use your introduction as will help them. Keep it lig data that you can include introduction, too.'



# Marketing Hub Starter: Konversiotyökalut

Kerää liidejä laskeutumissivujen, Call-To-Action-painikkeiden, lomakkeiden ja pop-up-ikkunoiden avulla.

Analysoi liikennettä ja konversioita reaaliaikaisesti. Optimoij ja A/B-testaa työkaluja parantaaksesi konversioita.

Webinar Sign Up

Back to all forms

Learn more ▾

Form Options

What should happen after a visitor submits this form

Display a thank you message  Redirect to another page

Please select or add a location. ▾

Follow up options

Notify contact's HubSpot owner of their submission (What's this?)

Send submission email notifications to ⓘ

Select or enter an email ▾

Error message language

English ▾



# Marketing Hub Basic: Sosiaalinen Media

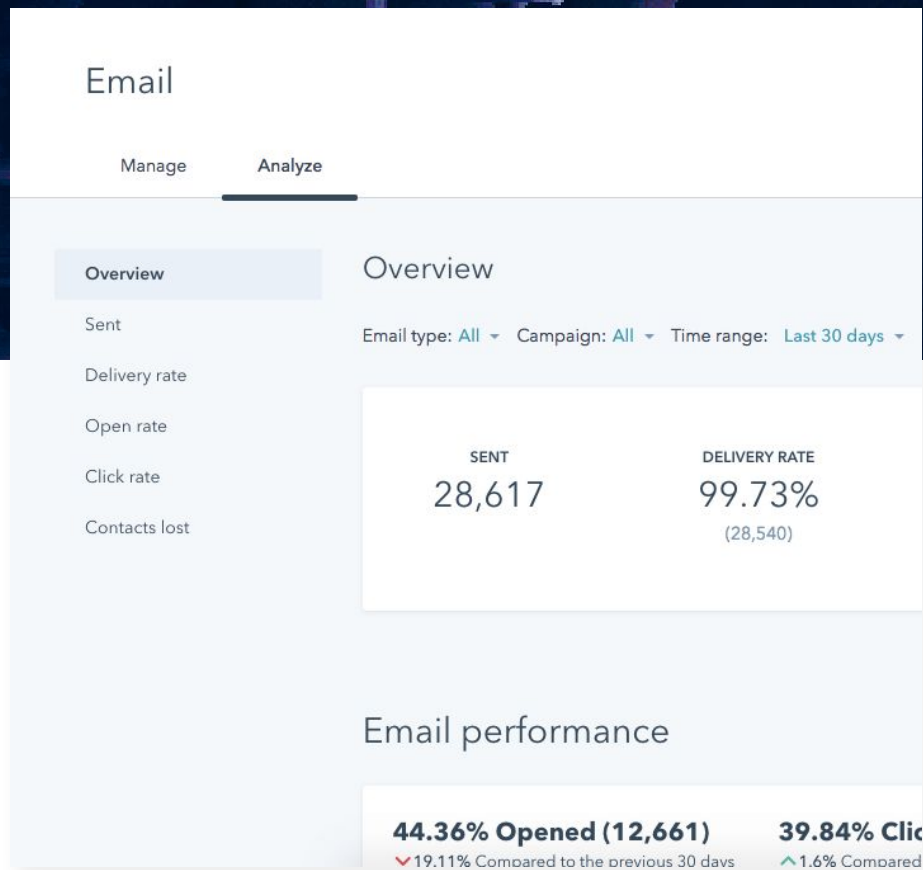
Yhdistä sosiaalisen median yhteydenotot oikeisiin, tietokannasta löytyviin kontakteihin. Kerää ja käy keskusteluita kootusti yhdessä paikassa.

HubSpotin SoMe-työkalun avulla hyödynnät kaikki sosiaalisen median kautta tulevat yhteydenotot ja kommunikoit tehokkaasti asiakkaiden kanssa.

The screenshot displays the HubSpot Social Media Monitoring dashboard. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main heading is 'Social Media', with sub-tabs for 'Monitoring', 'Publishing', 'Reports', 'Messenger', and 'Settings'. The 'Monitoring' tab is active, showing 'Inbox Streams' with 9 accounts and a 'New only' filter. A table lists activity: 'All Activity' (12), 'Conversations' (5), 'Interactions' (0), and 'New Followers' (7). Below this is the 'Twitter Streams' section with a 'Create stream' button and a list of streams including '@HubSpotSM's Sent Messages', 'Retweets of @HubSpotSM', '@DariaAMarmer's Timeline', 'greenish cardigan', and 'Retweets of @DariaAMarmer'. A 'More streams' button is at the bottom. On the right, a preview of an Instagram comment is shown, featuring a profile picture, the name 'tim.developer.hubspot', the text 'How can you improve your social media strategy?', and a timestamp of '10 days ago'. A '1 person commented on your post' notification is visible above the comment.

# Marketing Hub Starter: Sähköpostimarkkinointi

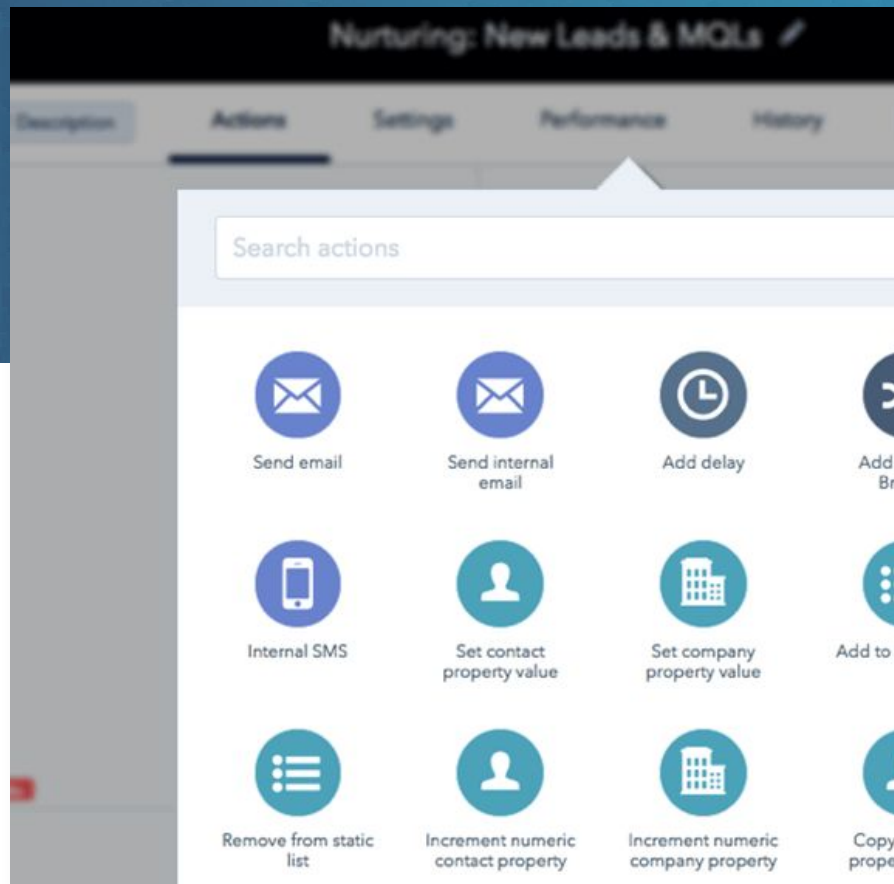
Lähetä asiakkaille automaattisesti yksilöllisiä ja personoituja sähköposteja, jotka ilahduttavat ja tavoittavat aidosti. Mittaa ja optimoi viestien tehokkuutta ja jakelua helposti HubSpotin email-työkalun avulla.



# Marketing Hub Professional: Markkinoinnin automatisointi

Käynnistä sähköpostikampanja automaattisesti, kun määrittelemäsi ehdot täyttyvät. Voit valita sähköpostin lähetys ehdon, joka voi olla vaikkapa lomakkeen täyttäminen, sivustolla uudelleen käynti tai videon katsominen.

Kierrätä liidejä myyntiorganisaation sisällä ja automatisoi työnkulku HubSpotin avulla.



# Marketing Hub Professional: Segmentointi

Luokittele liidit tarkasti yhteystietojen ja online-käyttämisen perusteella.

Tarkasti haarukoitujen listojen avulla voit kohdistaa markkinointiasi entistä tehokkaammin esimerkiksi yksilöllisten sähköpostien tai laskeutumissivujen avulla.

← Back to lists Test contact More ▾ Saved

**Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers**

⚙️ 132 contacts

Show more info ▾

⚙️ ▾

- 📄 Contact has filled out **Lead Form** on **Webinar Page**. ✎
- and
- 🌐 Contact has attended **How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine**. ✎
- and
- 🏷️ The contact property **Lifecycle Stage** is equal to **Customer**. ✎

and...

or...

# Marketing Hub Professional: Raportointi

HubSpotin avulla voit luoda kustomoituja raportteja kaikista HubSpotin kautta kulkevista markkinointi- ja CRM-luvuista. Raportteihin on lisäksi mahdollista tuoda dataa muista HubSpotiin integroiduista järjestelmistä.

Seuraa ja analysoi tuloksia helposti dashboardien avulla.

## Marketing Dashboard ▾

Date range: All data ▾

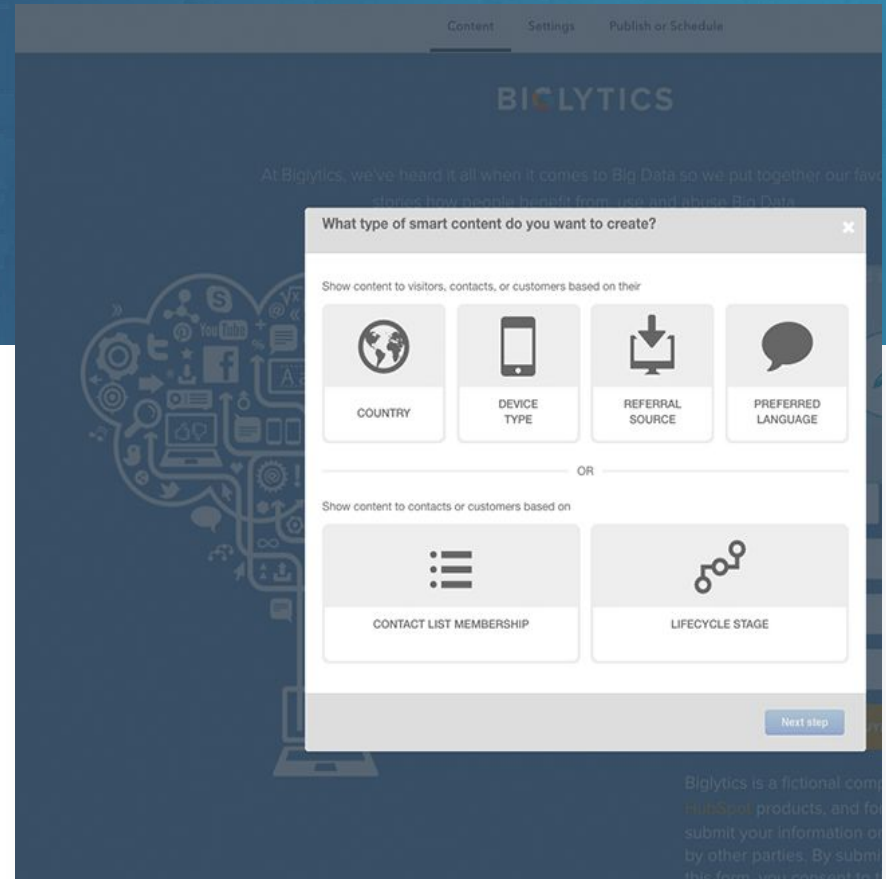
### Marketing Performance



# Marketing Hub Enterprise: Personointi

Hyödynnä HubSpotia käyttäjien yksilölliseen palvelemiseen. Personoi vaivattomasti esimerkiksi sähköpostit, verkkosisällöt ja CTA:t.

Voit lisätä sisältöihin käyttäjää yksilöiviä tietoja, kuten nimen tai yrityksen. Näin lähetät esimerkiksi nimettyjä sähköposteja täysin automatisoidusti.



# Marketing Hub Enterprise: Ennustava liidien pisteytys

HubSpotin ennustava liidien pisteytys ottaa huomioon satoja erilaisia demografisia ja käyttäytymiseen perustuvia tekijöitä.

Ennustava pisteytys kertoo yrityksen myynnille, kuinka todennäköisesti asiakas on valmis ostamaan yrityksen tuotteita tai palveluita.

← Back to lists Test contact More ▾ Saved

### Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers

⚙️ 132 contacts

Show more info ▾

- ⚙️ Contact has filled out [Lead Form](#) on [Webinar Page](#).
- and
- ⚙️ Contact has attended [How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine](#).
- and
- ⚙️ The contact property [Lifecycle Stage](#) is equal to **Customer**.

and...

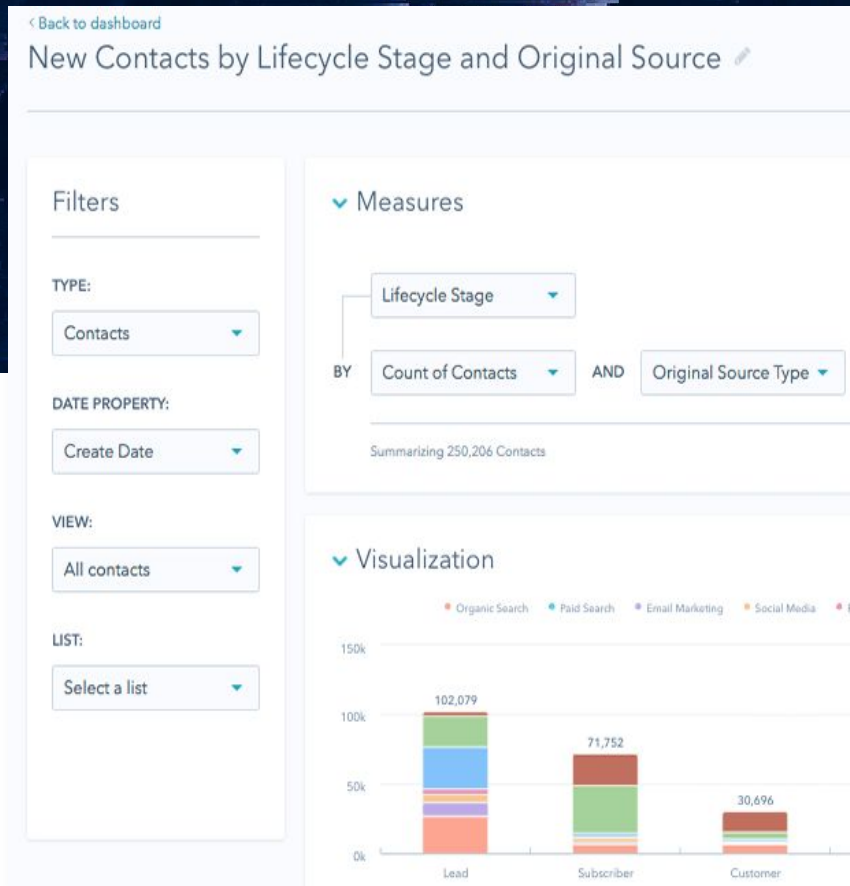
or...



# Marketing Hub Enterprise: Edistynyt raportointi

Luo yksityiskohtaisia raportteja, jotka yhdistävät markkinointitoimenpiteet saavutettuihin tuloksiin ja toteutuneisiin kaappoihin.

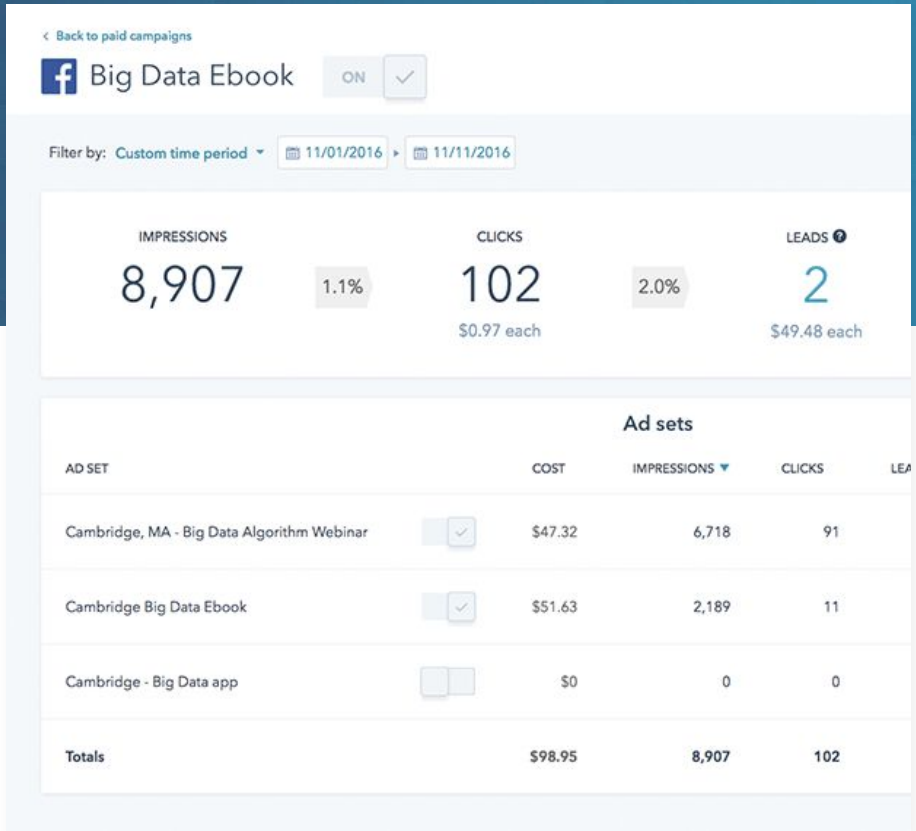
Kehittyneen raportoinnin avulla on mahdollista luoda yksilöllisiä dashboardeja CRM-järjestelmään tallennetusta datasta.





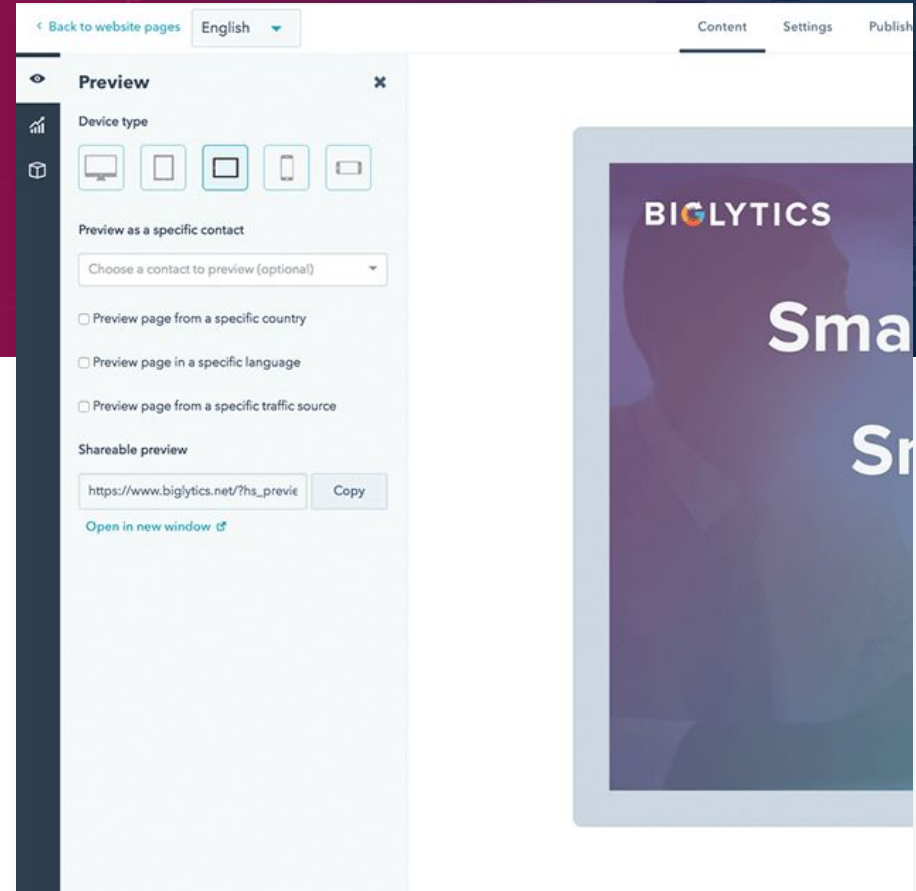
# Lisäosa: HubSpot Ads

Mainostatko Google Adsisssa tai Facebookissa? HubSpotin Ads-lisäosan avulla voit tehdä mainontaa suoraan HubSpotista. Lisäosan avulla hyödynnät asiakaslistoja ja seuraat mainonnan ROI:ta reaaliajassa.



# Lisäosa: Website

Website-lisäosan avulla voit rakentaa mobiililystävällisen verkkosivun HubSpotin päälle drag and drop -elementtien avulla.



# Marketing Hub: Marketing + CRM

HubSpot Marketing ja CRM ovat täydellinen pari. Saumattoman integraation avulla seuraat ja vaalit yrityksesi kontakteja ja asiakkaita sekä tarkastelet tarjouksia, tehtäviä ja tikettejä helposti reaaliajassa.

HubSpot Marketing toimii sujuvasti myös muiden CRM-järjestelmien kanssa. Esimerkiksi Salesforce on helppo yhdistää HubSpotin kanssa natiivi-integraation avulla.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for a contact named Emily Keefe. The top section shows her profile picture, name, and affiliation with Xavier University, along with an 'Actions' button. Below this, the 'About Emily Keefe' section indicates she became a lead on 12/06/2016 at 9:27 AM EST, with buttons to 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo and website URL (http://xavier.edu). On the right side, there is an email composition area with fields for 'To' (Emily Keefe), 'From' (Lauren Pacifico), and 'Subject'. Below the email area is a rich text editor with various formatting options. At the bottom right, a meeting notification for December shows a meeting with Emily Keefe, with a chat option to discuss the sales platform. The meeting details include a link to join the call, a dial-in number (401-283-6228), a PIN (52890), and a duration of 1 hour.

# Marketing Hub: HubSpot Connect

HubSpotin omien työkalujen lisäksi järjestelmään on mahdollista integroida tarpeen mukaan myös muita sovelluksia.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

## HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

**FEATURED**

### Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

**FEATURED**

### Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable two-way inbound for ecomm.

**CERTIFIED**

### Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

**CERTIFIED**

### SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

**CERTIFIED**

### Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical skills required.

# Sales Hub

# Sales Hub

Sales Hubin avulla sitoutat tehokkaasti prospekteja ja luot heistä asiakkaita.

## STARTER

Live Chat  
Valmiit pohjat ja sekvenssit  
Dokumentit  
Puhelut  
Ilmoitukset  
Prospektit  
Kalenteri

## PROFESSIONAL

*Starter-paketin ominaisuuksien lisäksi:*

Tiimienhallinta  
Automaatiot  
Ennustava liidien pisteytys  
Tuotteet ja tarjoukset  
Smart Features  
Ohjeistukset

# Sales Hub Starter: Jaettu postilaatikko & Live Chat

HubSpotin jaettu postilaatikko tuo asiakkaan kanssa vuorovaikuttamisen yhteen käteväseen näkymään. Järjestelmä kerää yhteen kaikki yhteydenotto-kanavat, kuten chatit ja Facebook Messengerissa käydyt keskustelut ja mahdollistaa keskustelun jatkamisen suoraan HubSpotissa.

The screenshot displays the HubSpot Sales Hub Starter interface. At the top, there are navigation tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a filter for 'Assigned to me' (3 items). The inbox lists three messages:

- Johnny Appleseed** (3m): Need help syncing my account. [EMAIL]
- Jason Williams** (2hr): Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan... [CHAT]
- Jackie Simpson** (1d): Hey there! I'd like to talk to someone about up... [EMAIL]

The right side of the interface shows a detailed view of a support ticket titled 'Need help syncing my account'. The ticket is assigned to **Cody Wilson**. The conversation history includes:

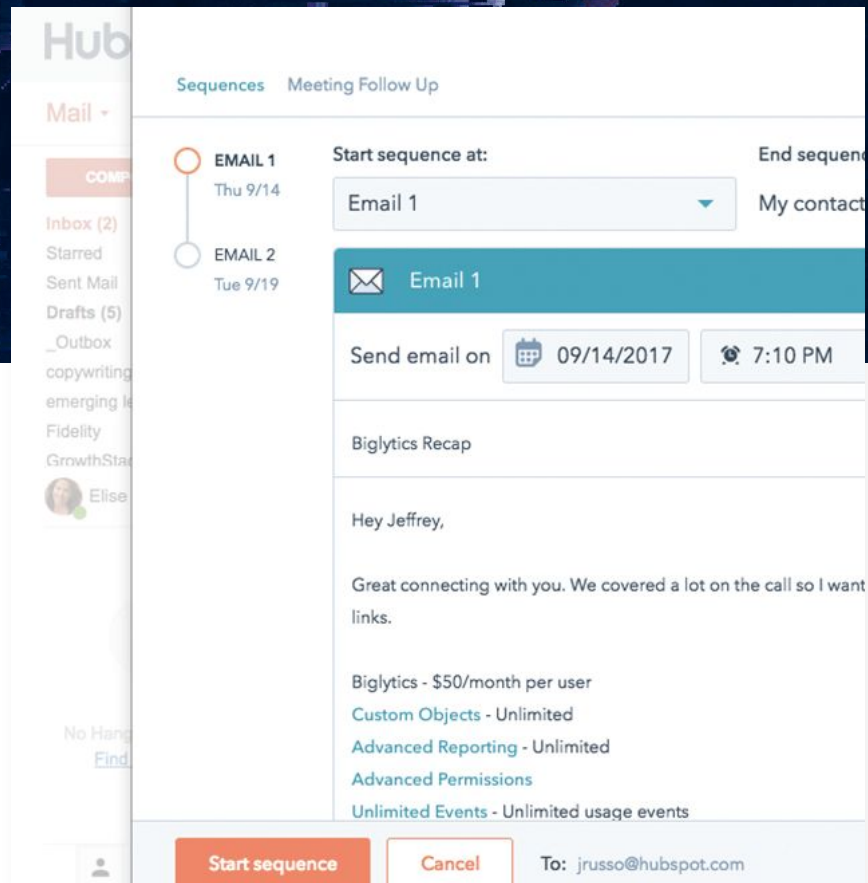
- Johnny Appleseed** (To: support@hubspot.com): Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.
- Johnny Appleseed**: Thanks, Johnny Appleseed
- Cody Wilson** (To: jappleseed@biglytics.com): Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.

At the bottom left, there is a status indicator for 'Available'.



# Sales Hub Starter: Valmiit pohjat ja työnkulut

Sales Hubin avulla voit luoda personoidut viestipohjat ostopolun jokaista vaihetta varten. Hyödynnä valmiita pohjia rakentamalla tehokas työnkulku ja automatisoi sähköpostien lähettäminen ostopolun vaiheita mukaillen.



The screenshot displays the HubSpot Sequences interface for a sequence named "Meeting Follow Up". On the left, a sidebar shows a list of folders including "Inbox (2)", "Starred", "Sent Mail", "Drafts (5)", and "\_Outbox". The main content area shows a sequence timeline with two emails: "EMAIL 1" (Thu 9/14) and "EMAIL 2" (Tue 9/19). The configuration for "EMAIL 1" is shown in detail, including a "Start sequence at:" dropdown set to "Email 1", a "Send email on" date of "09/14/2017" at "7:10 PM", and a subject line "Biglytics Recap". The email body contains a personalized greeting "Hey Jeffrey," followed by a recap of a meeting and a list of product features: "Biglytics - \$50/month per user", "Custom Objects - Unlimited", "Advanced Reporting - Unlimited", "Advanced Permissions", and "Unlimited Events - Unlimited usage events". At the bottom, there are "Start sequence" and "Cancel" buttons, and the recipient email address "To: jrusso@hubspot.com" is visible.



# Sales Hub Starter: Dokumentit

Tallenna myynnin asiakirjat kootusti samaan paikkaan. HubSpot Documentsin avulla voit jakaa tiedostoja suoraan Gmailista tai Outlookista ja seurata niiden menestymistä HubSpotin puolelta.

HubSpot Documents mahdollistaa myynnin käyttämien dokumenttien tehokkaan optimoimisen.

[← Back to documents](#)



## About HubSpot

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

### Visitors

NAME



Joseph Cavallaro



Kristen Kelley




Julia McCarthy

# Sales Hub Starter: Puhelut


Käytä vähemmän aikaa puhelimen näppäilyyn ja enemmän myymiseen. Hyödynnä CRM-järjestelmässä olevia tietoja puheluiden järjestämiseen ja priorisointiin. Luo päivittäiset puhelujonot ja soita suoraan HubSpotista. Päivitä tietoja ja tarkastele kontaktin aikajanaa puhelun aikana.

Connected to: +18603020709  
0:08

< Contacts

 Taylor O'Neil  
HR Director at PKGD Marketing

Actions ▾

 This contact is not currently eligible to sync.  
[Details](#)

**▼ About Taylor O'Neil**

First Name  
Taylor

Last Name  
O'Neil

HubSpot Owner


[New note](#) [Email](#)

Take notes on this call...

A [Link](#) [Attachment](#)

**Hang up**

September 2

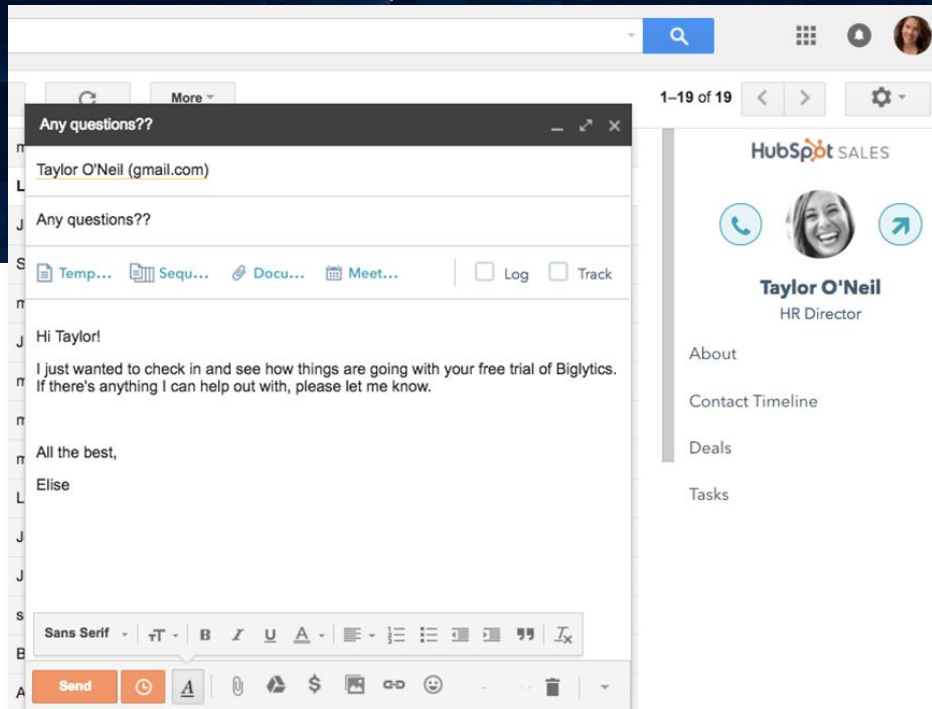
 You made a call on September 20

0:00

# Sales Hub Starter: Dokumenttien seuranta

Seuraa ilmoitusten avulla, millä tavoin liidisi reagoivat sähköposteihin. Viestin avaukset, linkin klikkaukset ja tiedostojen lataukset antavat tärkeää tietoa tulevia yhteydenottoja varten.

Ilmoitusten avulla selvität helposti, mitkä asiat viesteissä toimivat ja mitkä eivät.



# Sales Hub Starter: Prospektit

Tunnista palveluistasi todella kiinnostuneet prospektit ja keskity myymään heille.

Seuraa prospektien toimintaa sivustollasi ja löydä potentiaalisimmat henkilöt ja yritykset.

## Visits

< Back

Filtering on "All visits"

Add filter

Filter visits by...

MOST USED PROPERTIES

City

Postal Code

State/Region










ALL PROPERTIES

Prospect properties

Address

City

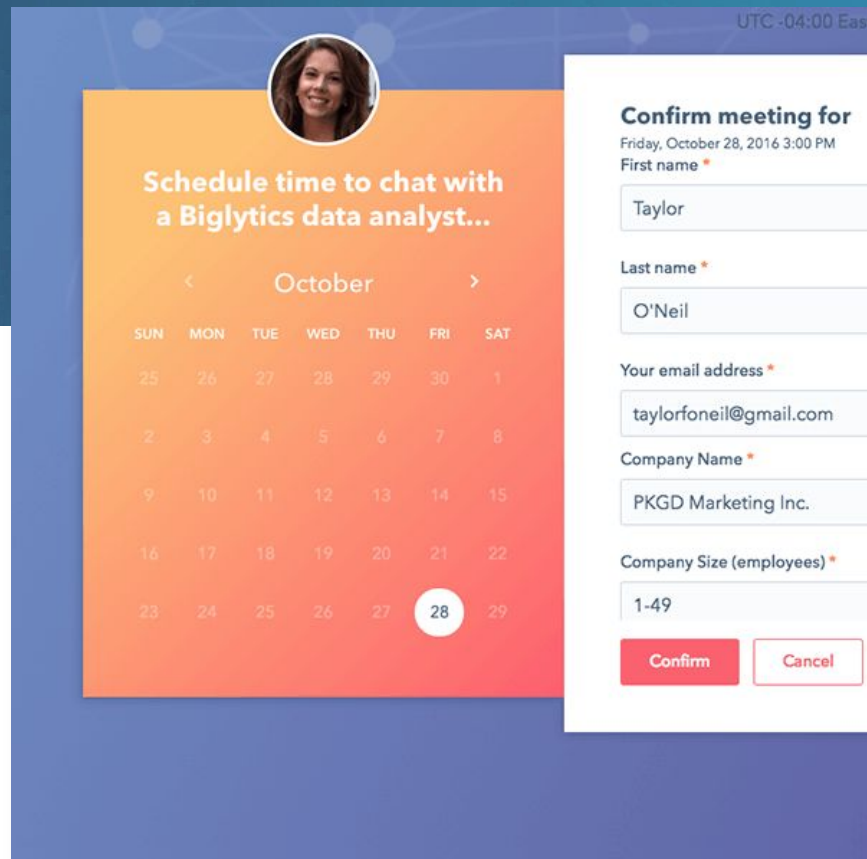
Country

<input type="checkbox"/>		NAME
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 netBlazr
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Boston University
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Bicon, LLC
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Massport
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Brightcove
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Suffolk University
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Partners HealthCare
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Massachusetts Convention C..
<input type="checkbox"/>	<input type="star"/>	 Motion Recruitment Partners..


# Sales Hub Starter: Kalenteri

Anna prospektin varata itse tapaaminen sivustolle upotettavan varauskalenterin avulla. Voit itse määritellä omat vapaat aikasi, joista asiakas valitsee itselleen parhaan ajan.

Varauskalenteri lisää tiedot automaattisesti CRM-järjestelmään ja integroimalla palvelu Googlen tai Office 365 -kalenteriin siirtyvät merkinnät tapaamisista automaattisesti myös omaan kalenteriisi.



UTC -04:00 Eas



Schedule time to chat with  
a Biglytics data analyst...

< October >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

**Confirm meeting for**  
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name \*

Last name \*

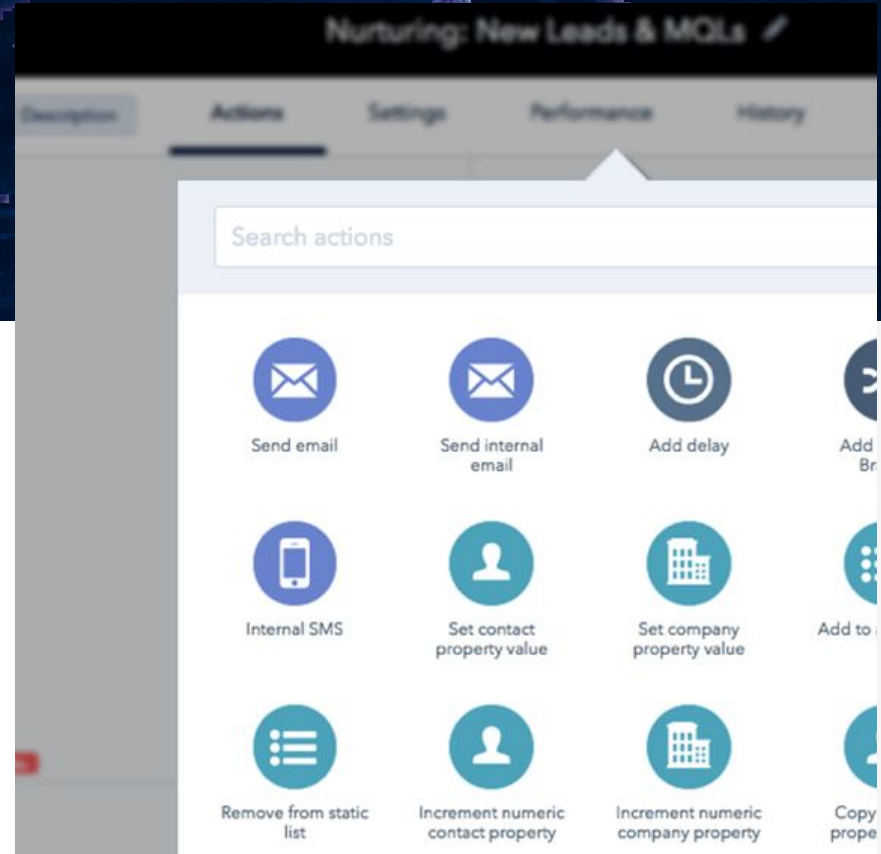
Your email address \*

Company Name \*

Company Size (employees) \*

# Sales Hub Professional: Automaatio

HubSpot Salesin avulla voit automatisoida kaikki myynnin hallinnolliset tehtävät, kuten liidien jakamisen, myyjien informoinnin ja tehtävien luomisen.



# Sales Hub Professional: Ennustava liidien pisteytys

HubSpot Sales pisteyttää liidit automaattisesti ottamalla huomioon satoja erilaisia demografisia ja käyttäytymiseen perustuvia tekijöitä.

Ennustava pisteytys kertoo, kuinka todennäköisesti liidi on valmis ostamaan yrityksesi palveluita.

The screenshot displays the HubSpot Sales Hub Professional interface for a lead named Emily Keefe. The lead's profile includes a photo, name, and company (Xavier University). A 'Predictive Lead Scoring' overlay is shown, displaying a score of 52. The overlay lists positive factors: 'Original Source Type is Social Media' and 'Job Title is Data Scientist'. It also lists negative factors: 'Emails Opened is 1 - 3' and 'Company Size is 1 - 10'. A link to 'Learn more about your model' is provided. The background shows the lead's activity feed with options for New note, Email, Call, Log activity, and Create.

**Predictive Lead Scoring**

52

**Positive Factors**

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

**Negative Factors**

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

[Learn more about your model](#)

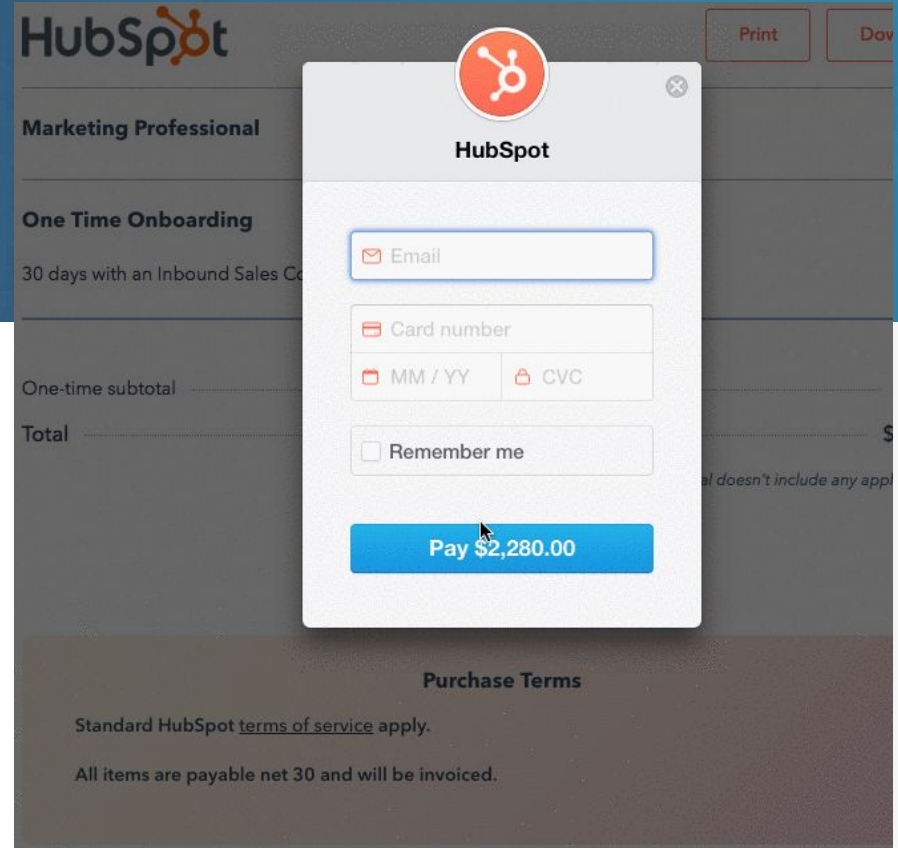


# Sales Hub Professional: Tuotteet & tarjoukset

Rakenna yrityksesi tarjoamista tuotteista ja palveluista kirjasto HubSpotiin, jolloin myynnin on helppo lisätä tuotetiedot ja -hinnat tarjoukseen.

Sales Hubin tarjoustyökalun avulla tarjousten tekeminen on nopeaa ja vaivatonta.

Lähetä tarjous jaettuna linkkinä ja anna prospektille mahdollisuus helppoon ja nopeaan verkkomaksamiseen.



The screenshot shows the HubSpot checkout interface. At the top, the HubSpot logo is visible. Below it, the text "Marketing Professional" is displayed. A "One Time Onboarding" section is partially visible, mentioning "30 days with an Inbound Sales Co". A "One-time subtotal" and "Total" are listed. A payment modal is open in the center, featuring the HubSpot logo and a close button. The modal contains input fields for "Email", "Card number", "MM / YY", and "CVC". There is a "Remember me" checkbox and a prominent blue button labeled "Pay \$2,280.00". Below the modal, the "Purchase Terms" section is visible, stating "Standard HubSpot terms of service apply." and "All items are payable net 30 and will be invoiced."



# Sales Hub Professional: Suositukset

Sales Hub ohjeistaa ja antaa suosituksia, jotta voit rakentaa parhaan mahdollisen viestin kontaktillesi. Ota kaikki irti viesteistä ja luo prospektille personoitu kokemus!

The screenshot displays the Sales Hub Professional interface. At the top right, there is a link "Skip this co". Below it, a navigation bar includes "Start: Email 1", "Send follow-ups between:", "Time settings", "GMT-04:00", and "Enable threading". The main content area features a "Low personalization" alert with a warning icon and a "Learn more" link. The alert text reads: "Your email is only slightly personalized. Try tailoring your email more to your recipient to improve your chance of a reply." Below the alert is a recommendation box titled "Mention a technology used by Amazon" with buttons for "Amazon Simple Email Service", "Amazon Associates", "Omniture (Adobe Analytics)", and "Show more". A "More tips" section follows, with the text "Effective sales emails don't just happen. Read more about the science behind our recommendations." and a "View links" link. On the right side, a sidebar shows a "Low personalization" alert and a button labeled "Enroll Pam".

# Sales Hub: Sales + CRM

HubSpot Sales Hub ja CRM ovat tehokas pari. CRM organisoii kontaktit ja yritykset yhteen paikkaan, josta Sales Hub hakee informaation ja tuo kontaktien tärkeimmät tiedot myynnin käyttöön.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Emily Keefe is shown, including her profile picture, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, the 'About Emily Keefe' section shows the date she became a lead (12/06/2016 9:27 AM EST) and buttons to 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section features the Xavier University logo, name, and website URL (http://xavier.edu), along with a 'Name' field and the company name 'Xavier University'. On the right, a sidebar contains a 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity' menu. Below this is a 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings' menu. An email header shows 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)', 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)', and a 'Subject' field. A text input area prompts 'Type something brilliant...'. A rich text editor toolbar is visible with options like 'B', 'I', 'U', 'List', 'Link', 'Image', and 'Size'. At the bottom, a 'December' calendar view shows a meeting notification: 'You have a meeting with Emily Keefe'. Below the notification is a 'Chat about Sales platform' section with a call link (https://www.uberconference.com/), dial-in number (401-283-6228), PIN (52890), and a duration of 1 hour.

# Sales Hub: Osa HubSpot- kokonaisuutta

Sales Hub toimii tehokkaasti yhdessä sekä HubSpotin sovellusten että satojen muiden vapaasti valittavien integraatioiden kanssa.

The screenshot shows the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a search bar and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area displays several integration cards. Two "FEATURED" cards are at the top: Slack and Shopify for HubSpot. Below them are three "CERTIFIED" cards: Zapier, SurveyMonkey, and Salesforce. Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration's benefits.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

## HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

**FEATURED**

**slack**

**Slack**

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

**FEATURED**

**shopify**

**Shopify for HubSpot**

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

**CERTIFIED**

**Zapier**

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

**CERTIFIED**

**SurveyMonkey**

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

**CERTIFIED**

**salesforce**

**Salesforce**

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical skills required.

# Service Hub

# Service Hub

Service Hubin avulla sitoutat, vaalit ja opastat asiakkaita tehokkaasti.

## PROFESSIONAL

Jaettu postilaatikko ja Live Chat

Tiketit

Tietopankki

Valmiit pohjat ja työnkulut

Dokumentit, kalenteri & puhelut

Botit ja automaatio

Palaute ja raportointi

# Service Hub Professional: Jaettu postilaatikko & Live Chat

Jaettu postilaatikko kerää asiakkaiden yhteydenotot eri kanavista kootusti yhteen paikkaan, jolloin keskustelujen jatkaminen on luontevaa ja niiden etenemistä on helppo seurata. Jaettu postilaatikko tuo keskustelut koko asiakaspalvelutiimin nähtäville, jolloin kuka tahansa voi jatkaa asiakkaan kanssa keskustelua.

The screenshot displays the HubSpot Service Hub Professional interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with filters for Status (All), Channel (All), Assignee (Cody Wilson), Tags (None), and Date (All time). The inbox lists conversations by channel: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for each, including the customer's name, profile picture, and the subject of the message. The selected conversation is from Johnny Appleseed, titled 'Need help syncing my account'. The chat history shows a message from Jason Williams about upgrading a plan, followed by a response from Jackie Simpson. The right-hand pane shows the current chat conversation, with a message from Johnny Appleseed asking for help with account syncing and a response from Cody Wilson (support@hubspot.com) offering assistance.

# Service Hub Professional: Tiketit

Service Hub Professional sisältää kattavan tiketointijärjestelmän. Jaa tiketit eri henkilöille, priorisoi ja organisoi tikettejä sekä seuraa niiden etenemistä – kaikki samasta paikasta.

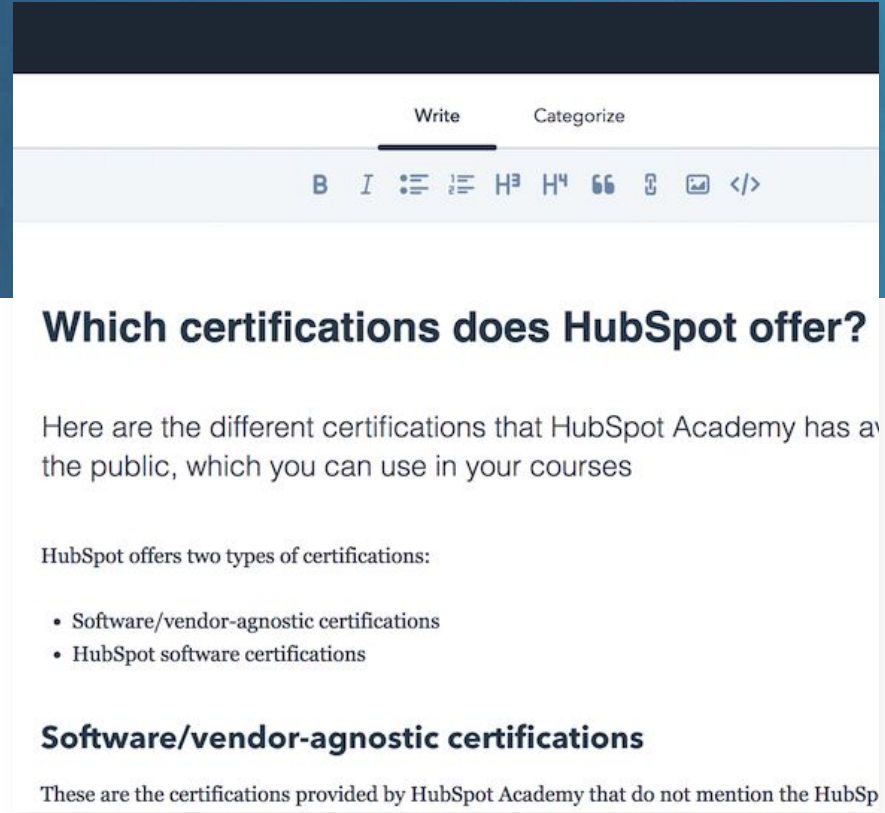
The screenshot displays the Service Hub Professional Tickets interface. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. The main header shows 'Tickets' with a dropdown menu and 'Table' and 'Board' view options. The interface is organized into columns representing different stages of the ticket lifecycle: NEW (9 tickets), WAITING ON CONTACT (3 tickets), and WAITING ON US (3 tickets). Each ticket is represented by a card showing the title, the time it has been open, and its priority level (Low, High, or Medium).

NEW (9)	WAITING ON CONTACT (3)	WAITING ON US (3)
<b>test</b> Open for 2 days Low	<b>Help adding a user</b> Open for 18 days High	<b>Trouble logging in</b> Open for 23 days Low
<b>Error Message</b> Open for 18 days High	<b>Export doesn't contain the right fields</b> Open for 22 days Low	<b>Credit card issue</b> Open for 23 days High
<b>Extension of free trial?</b> Open for 18 days Low	<b>Recover deleted folder</b> Open for 22 days Low	<b>Storage question</b> Open for 25 days Low
<b>Free trial?</b> Open for 21 days High		
<b>Can't log in</b> Open for 22 days High		
<b>Lost item</b> Open for 22 days High		
<b>Trouble sharing files</b> Open for 22 days High		



# Service Hub Professional: Tietopankki

Luo HubSpotin avulla asiakkaiden tiketeistä ja usein kysytyistä kysymyksistä tietopankki, joka indeksoituu tehokkaasti hakukoneisiin. Asiakkaille tarjottava ukk-osio säästää työntekijöiden resursseja yrityksen kannalta tärkeämpiin asioihin.



# Service Hub Professional: Valmiit pohjat ja työnkulut

Luo yksilöityjä vastauspohjia erilaisia yhteydenottoja varten ja personoi ne jokaiselle vastaanottajalle automaation avulla.

Rakenna ja automatisoi työnkulut, jotka sekä ohjaavat että automatisoivat markkinoinnin toimenpiteitä.

The screenshot displays the HubSpot Sequences interface for a 'Meeting Follow Up' sequence. On the left, a sidebar shows the 'Mail' section with a 'COMPLETED' status and a list of folders: 'Inbox (2)', 'Starred', 'Sent Mail', 'Drafts (5)', '\_Outbox', 'copywriting', 'emerging le', 'Fidelity', 'GrowthStar', and a contact profile for 'Elise'. The main content area shows the sequence configuration. It includes a 'Start sequence at:' dropdown set to 'Email 1' and an 'End sequence at:' dropdown set to 'My contact'. Below this, a preview of 'Email 1' is shown with a teal header. The email content includes a 'Send email on' field set to '09/14/2017' at '7:10 PM', a 'Biglytics Recap' section, and a personalized message: 'Hey Jeffrey, Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.' The email body lists features: 'Biglytics - \$50/month per user', 'Custom Objects - Unlimited', 'Advanced Reporting - Unlimited', 'Advanced Permissions', and 'Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the recipient email address 'To: jrusso@hubspot.com'.

# Service Hub Professional: Dokumentit

Rakenna HubSpotiin dokumenttikirjasto, jonka avulla asiakasta parhaiten palvelevat ja ilahduttavat tiedostot ovat helposti asiakaspalvelun saatavilla ja jaettavissa.

Seuraa ja analysoi, millä tavoin dokumentteja tarkastelevat asiakkaat käyttäytyvät ja kehitä tiedostoja analyysin pohjalta.

The screenshot displays the HubSpot interface for document analytics. At the top, there is a navigation link '< Back to documents'. Below this, a document preview for 'About HubSpot' is shown, featuring a world map and text. To the right of the preview, the document title 'About HubSpot' is displayed with an edit icon. Below the title, a table shows the following statistics:

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

Below the statistics, the 'Visitors' section is visible, showing a list of users who viewed the document. The list has a header 'NAME' and contains three entries:


- Joseph Cavallaro
- Kristen Kelley
- Julia McCarthy

# Service Hub Professional: Kalenteri

Ilahduta asiakkaita ja prospekteja antamalla mahdollisuus tapaamisen varaamiseen sivustolle upotetun kalenterin avulla.

Vapauta aikoja varattavaksi oman aikataulusi mukaan ja luo asiakkaalle mielikuva, että olet helposti tavoitettavissa.

UTC -04:00 Eas



Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

< October >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

**Confirm meeting for**  
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name \*

Last name \*

Your email address \*

Company Name \*

Company Size (employees) \*

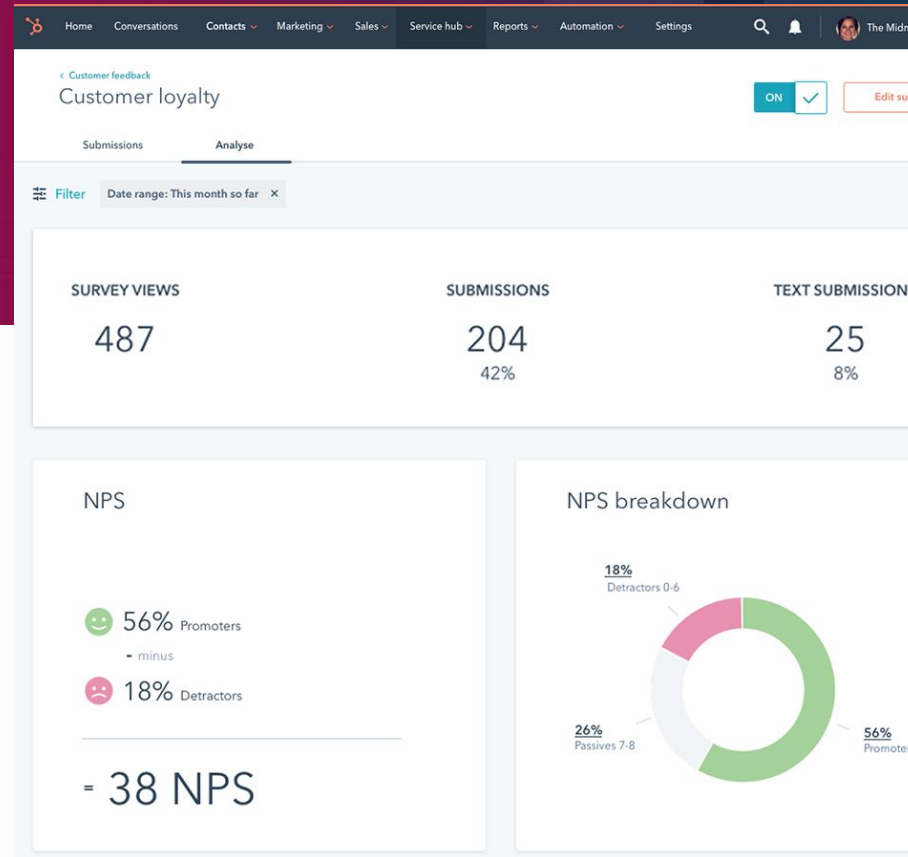
# Service Hub Professional: Puhelut

HubSpotin avulla olet yhteydessä asiakkaisiin myös puhelimitse. Löydät kaikki asiakkuuden kannalta merkittävät tiedot samasta paikasta ja voit soittaa suoraan HubSpotista.

The screenshot displays the HubSpot Service Hub Professional interface during a call. At the top, a green status bar shows "Connected to: +18603020709" and a timer at "0:08". A red hang-up button is in the top right corner. Below the status bar, a "Contacts" section shows a profile for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing. An "Actions" dropdown menu is visible, and a message states "This contact is not currently eligible to sync." with a "Details" link. To the right, a "New note" and "Email" button are present, along with a "Take notes on this call..." field and a rich text editor. A red "Hang up" button is also visible. At the bottom, a "September 2" date separator and a call log entry "You made a September 21" are shown.

# Service Hub Professional: Palaute

Service Hubin avulla voit luoda kyselyitä, kerätä asiakaspalautetta ja seurata yrityksesi NPS-lukua. Luvun avulla löydät kehityskohteet ja parannat asiakaskokemusta.



# Service Hub Professional: Botit + automaatio

Suodata live chatin yleisimmät asiakaspalvelukysymykset automaation avulla luomalla valmiita kysymyspolkuja ja ratkaisuja.

Lajittele kysymykset teemoittain ja ohjaa ne suoraan oikealle henkilölle. Anna automaation hoitaa tiketöinti ja tehtävien priorisointi.

The image shows a screenshot of the HubSpot Helpdesk Automation interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation'. Below this, there are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The central area displays a workflow diagram with two steps: 1. 'Enrollment triggers: Contact has filled out Event de-registration [SAVE].', and 2. 'Create a ticket "Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. To the right, a 'Create a ticket' configuration panel is open, showing options to assign the ticket to either the contact's existing account or a specific HubSpot owner (Marcus Andrews). It also allows setting the ticket pipeline to 'Support Pipeline', the status to 'Waiting on us', and the ticket name to 'Contact registration help form'. The source is set to 'Form' and the ticket description is 'Help register these people as they come in.' At the bottom of the panel are 'Save' and 'Cancel' buttons.



# Service Hub: Service Hub + CRM

Saat Service Hubista kaiken irti integroimalla sen yrityksesi CRM-järjestelmään. Service Hub toimii sekä HubSpotin oman että muiden yleisten CRM-järjestelmien kanssa.

Jos käytössäsi on esimerkiksi Salesforcen CRM, voit yhdistää sen HubSpotiin natiivi-integraation avulla.

New note Email Call + Log activity

Templates Sequences Documents Meetings

To Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)

From Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)

Subject Add a subject

Type something brilliant...

**B I U** No font selected Size

**December**

You have a meeting with Emily Keefe

**Chat about Sales platform**

View or join the call: <https://www.uberconference.com/>  
Dial-in number: 401-283-6228  
PIN: 52890

Duration  
1 Hour

**About Emily Keefe**

Became a Lead Date  
12/06/2016 9:27 AM EST

View all properties View property history

**Emily's Company** Actions

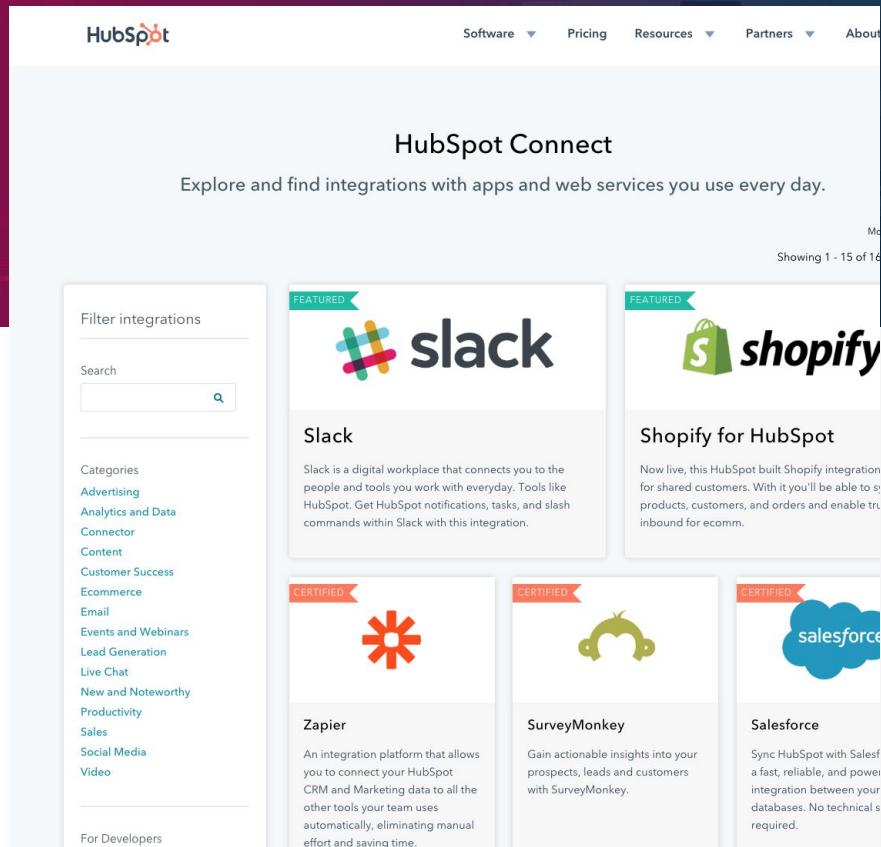
Xavier University  
<http://xavier.edu>

Name  
Xavier University

# Service Hub Professional: Osa HubSpot- kokonaisuutta

Sales Hub on osa suurempaa HubSpot-kokonaisuutta. Kaikki HubSpotin työkalut ovat päteviä sellaisenaan, mutta parhaimmillaan yhdessä käytettynä.

HubSpotiin on mahdollista integroida satoja kolmansien osapuolien sovelluksia. Valitse lisäosat aina oman tarpeesi mukaan!



The screenshot shows the HubSpot Connect page. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a search bar and a list of categories. The integrations are displayed in a grid. The first row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The second row features "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce", all marked as "CERTIFIED". Each integration card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.

HubSpot

Software Pricing Resources Partners About

## HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations


Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

**FEATURED**




### slack

**Slack**

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

**FEATURED**




### shopify

**Shopify for HubSpot**

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.


**CERTIFIED**



### Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.


**CERTIFIED**



### SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

**CERTIFIED**



### salesforce

**Salesforce**

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.



# CRASMAN

**Muotoilemme digipalveluita,**  
joita ihmiset haluavat käyttää.

**Luomme sisältöä,**  
joka antaa uuden yleisön löytää luoksesi.

**Tarjoamme kokemuksia,**  
jotka saavat asiakkaat jäämään.

Päätuotteemme on **digitaalinen menestys**. Sinä tiedät, mihin liiketoimintasi pitää mennä ja me tiedämme, kuinka sinne pääsee.

# Ota yhteyttä



**Anu Hakkarainen**

Business Development and  
Sales Manager

[anu.hakkarainen@crasman.fi](mailto:anu.hakkarainen@crasman.fi)  
044 9885 560



**Peter Silvennoinen**

Sales Director

[peter.silvennoinen@crasman.fi](mailto:peter.silvennoinen@crasman.fi)  
040 173 7666



**Samuli Hokkanen**

Strategy Director

[samuli.hokkanen@crasman.fi](mailto:samuli.hokkanen@crasman.fi)  
040 5486 381