

## Sales Hub Aufgabe im HS Demo-Account

**Disclaimer:** Wenn ihr bei irgendeinem Aufgabenteil nicht mehr genau wisst, wo und wie ihr das macht, könnt ihr googlen. Wenn ihr z.B. wissen wollt, wie man eine Pipeline erstellt, googlet ihr nach dem Schema „Deal Pipeline erstellen HubSpot“. Dann findet ihr schnell den passenden knowledge.hubspot-Artikel.

**Use Case:** Ein Kunde wünscht sich, dass seine Vertriebsprozesse möglichst vereinfacht und automatisiert werden. Dazu möchte er möglichst viele Elemente des HubSpot Sales Hubs nutzen.

### **Diese Elemente werden während der Aufgabe erstellt (manuell oder über Workflows)**

- 1 Deal-Pipeline mit 7 Phasen
- 1 Unternehmen
- 1 Deal
- 1 Angebot inklusive E-Signature
- 2 Sales-E-Mail-Vorlagen
- 1 Snippet mit der Signatur
- 1 Meeting-Link
- 2 Aufgaben
- 1 Unternehmensbasierter Workflow
- 2 Deal-basierte Workflows
- 1 Kontakt-basierter Workflow

### **Vorbereitung**

1. Erstellt eine neue **Deal-Pipeline**, die im Namen in Klammern euren Namen beinhaltet. So sollen die Phasen heißen
  - a. Neu
  - b. Kontakt hergestellt
  - c. Meeting gebucht
  - d. Angebotserstellung
  - e. Angebot versendet

- f. Gewonnen
  - g. Verloren
2. Erstellt einen **Meeting-Link** (Kalender-Verknüpfung auslassen)
  3. Erstellt ein **Snippet** mit eurer Signatur
  4. Erstellt eine **E-Mail (Vorlage!!)** für Leads, die ihr Interesse an unseren Leistungen bekundigt haben, mit einer Botschaft à la „Hallo \*Anrede\* \*Nachname\*, vielen Dank für ihr Interesse an unseren Leistungen. "Gerne wollen wir sie hierzu beraten. ...“  
Fügt dort entsprechende Kontakt-Tokens und zusätzlich euren Meeting-Link ein (unter „Einfügen“) und endet die Vorlage mit eurem Signatur-Snippet.
  5. Klont dann diese Mail und erstellt daraus eine **Mail (Vorlage !!!)** mit der Botschaft „Vielen Dank für den Termin mit ihnen. Hier finden Sie unser Angebot [Platzhalter: Angebotslink]. ...“
  6. Sobald bei einem Unternehmen die Unternehmenseigenschaft „Deal erstellen = Ja“ ist, soll ein Deal-Datensatz erstellt werden. Erstellt dazu einen **unternehmensbasierten Workflow**.
    - a. Der Deal soll in der ersten Phase eurer Pipeline landen.
    - b. Der Name des Deals soll immer automatisch den Namen des Unternehmens beinhalten. Gerne nach einem Schema wie „\*Unternehmensname – Deal“.
    - c. Bei der Erstellung des Deals soll auch die Deal-Eigenschaft „Deal-Typ“ automatisch auf „Neugeschäft“ gesetzt werden.
    - d. Ein Deal-Betrag soll vorerst nicht festgelegt werden.
    - e. Der Deal soll dem für das Unternehmen zuständigen Mitarbeiter zugeordnet werden.
  7. Sobald die erste Sales-E-Mail am Deal versendet wird, soll der Deal automatisch in die nächste Phase rutschen. Erstellt dazu einen **deal-basierten Workflow**.  
-> Wählt als Trigger, dass eine Interaktion stattgefunden hat, bei der der E-Mail-Betreff dem Betreff eurer ersten Sales-E-Mail-Vorlage gleich ist. Als erste Aktion soll dann der Deal in die zweite Phase „Kontakt hergestellt“ geschoben werden (die Deal-Phase ist eine Eigenschaft, die festgelegt werden muss). Wenn der

Deal die Phase „Meeting gebucht“ erreicht (Verzögern bis Event stattfindet), soll eine **Aufgabe** „Angebot erstellen“ erstellt werden, die einem Mitarbeiter zugeordnet ist.

8. Erstellt einen **kontaktbasierten Workflow**: Sobald der Kontakt ein Meeting „gebucht hat“ (funktioniert leider nur bei der Kalenderverknüpfung; beziehe dich daher auf den Seitenaufwurf deines Meeting-Links) und der Kontakt mit einem Deal verknüpft ist, der sich gerade in der Phase „Kontakt hergestellt“ eurer Pipeline befindet, soll der Deal automatisch in die Phase „Meeting gebucht“ gerückt werden.
9. Sobald die **Angebots-Sales-E-Mail** (also eure zweite Sales-E-Mail) am Deal versendet wird, soll der Deal automatisch in die Phase „Angebot versendet“ rutschen. Erstellt dazu einen **deal-basierten Workflow**. Wählt als Trigger, dass eine Interaktion stattgefunden hat, bei der der E-Mail-Betreff dem Betreff eurer zweiten Sales-E-Mail-Vorlage gleich ist. Als erste Aktion soll dann der Deal in die fünfte Phase „Angebot versendet“ versetzt werden. Erstellt dann als nächste Aktion eine Verzögerung von 1 Stunde. Danach soll über eine Wenn-Dann-Verzweigung überprüft werden, ob das Angebot unterzeichnet wurde. In der Wenn-Dann-Verzweigung müsst ihr unter Angebote überprüfen, ob das E-Sign-Datum bekannt ist. Ist dies der Fall, soll der Deal in die Phase „Gewonnen“ gesetzt werden. Ist in der Wenn-Dann-Verzweigung „Keine erfüllt“, soll eine Aufgabe erstellt werden, dass bezüglich des Angebots noch einmal nachgefasst werden muss.
10. Erstellt einen Workflow-Ordner und fügt eure Workflows in den Ordner ein. Aktiviert die Workflows, nachdem ihr sie erneut geprüft habt.

## Anwendung

1. Erstellt ein (reales) **Unternehmen** und legt euch selbst als zuständigen Mitarbeiter für das Unternehmen fest.
2. Verknüpft dieses Unternehmen mit dem **Kontakt**  
carolin-naundorf@fuerstvonmartin.de
3. Setzt am Unternehmen die Eigenschaft „Deal erstellen?“ auf „Ja“. Dazu müsst ihr unter „Alle Eigenschaften“ am Unternehmen danach suchen. Dann erstellt sich automatisch ein Deal.
4. Erstellt innerhalb des Deals in HubSpot eine Mail und wählt dabei eure erste Vorlage aus Punkt 4 oben aus. Versendet die Mail und sagt Caro Bescheid, dass ihr die Mail versendet habt. Wartet dann ab, bis Caro ein Meeting mit euch gebucht hat. Der Deal rutscht dann automatisch in die nächste Phase.
5. Hinterlegt am Deal die **Produkte** „Super-Produkt“ (1x) und „Hyper-Produkt“ (2x) aus der Produktbibliothek und einen weiteren benutzerdefinierten Artikel. Auf das Hyper-Produkt soll es 10% Rabatt geben. Der Deal-Betrag soll sich auf Basis der angefügten Artikel/Produkte generieren.
6. Erstellt dann das Angebot mit eSignature und setzt eine Mehrwertsteuer von 19% für das Angebot fest.
7. Kopiert den Link des Angebots und erstellt eine E-Mail am Deal. Wählt die Angebots-Sales-E-Mail-Vorlage aus und fügt dort den Angebotslink ein. Versendet die Mail.