

Como integrar o Jumpe ao HubSpot CRM?

Descrição curta

O Jumpe conecta os dados do HubSpot CRM ao seu ambiente de análise para que informações de vendas, contatos, empresas e atividades comerciais possam ser consultadas em linguagem natural e utilizadas em dashboards, relatórios e outros fluxos de decisão.

Casos de uso da integração

- Analisar negócios, pipelines e etapas de vendas sem precisar exportar dados ou montar relatórios manualmente.
- Consultar contatos e empresas, acompanhar evolução da base e entender o contexto de cada conta a partir dos dados sincronizados.
- Comparar desempenho por responsável, time ou pipeline usando os proprietários e estruturas configuradas no HubSpot.
- Analisar atividades comerciais como tarefas, ligações, reuniões, notas e, quando autorizado, atividades de e-mail de vendas.
- Gerar dashboards, relatórios e apresentações a partir dos dados do HubSpot e cruzá-los com outras fontes conectadas à Jumpe.

Tipo de integração

Saída. Essa integração envia dados do HubSpot CRM para a Jumpe. O fluxo é unidirecional: a Jumpe lê os dados autorizados e não cria, altera ou exclui registros na conta HubSpot.

Requisitos da integração

Para integrar as duas soluções, você precisa:

- Ter uma conta ativa na Jumpe com acesso a conectores de dados;
- Ter acesso à conta do HubSpot que deseja conectar;
- Ter permissão no HubSpot para instalar e autorizar aplicativos na conta selecionada.

Para incluir atividades de e-mail de vendas, a disponibilidade também depende das permissões concedidas pela sua conta HubSpot durante a autorização.

O que será possível realizar na integração

A integração sincroniza os dados autorizados da sua conta HubSpot para o workspace da Jumpe. Após a coleta, os dados são armazenados no Google BigQuery e disponibilizados para análise pelo Ask Insights via API. Esse fluxo é interno e não exige configuração adicional do usuário.

Análise de negócios, pipelines e conversão

Os negócios e as estruturas de pipeline ficam disponíveis para análises de volume por etapa, valor em aberto, evolução de novos negócios, conversão e distribuição entre diferentes funis. As etapas são interpretadas com os nomes e a ordem configurados no próprio portal HubSpot.

Contatos e empresas

Contatos e empresas podem ser consultados com suas propriedades padrão e personalizadas. Isso permite acompanhar crescimento da base, estágio do ciclo de vida, segmentações e outros campos específicos configurados pela empresa no HubSpot.

Performance da equipe comercial

Os responsáveis pelos registros do CRM são sincronizados para permitir análises por vendedor e por time, como volume de negócios, carteira, atividades e valor associado a cada responsável.

Atividades comerciais

Tarefas, ligações, reuniões e notas podem ser utilizadas para entender o nível de atividade comercial e complementar o contexto dos negócios, contatos e empresas. Quando a permissão adicional de e-mail estiver disponível, as atividades de e-mail de vendas também podem ser analisadas.

Perguntas em linguagem natural

Com a fonte HubSpot selecionada, o usuário pode fazer perguntas diretamente na Nova Tarefa. A Jumpe consulta os dados sincronizados e responde com análises do CRM, permitindo aprofundar a investigação sem escrever consultas ou manipular planilhas.

Dashboards, relatórios e apresentações

Os resultados podem ser transformados em dashboards e utilizados em relatórios e apresentações. Dessa forma, métricas do HubSpot podem fazer parte dos mesmos fluxos de análise usados para outras fontes conectadas à Jumpe.

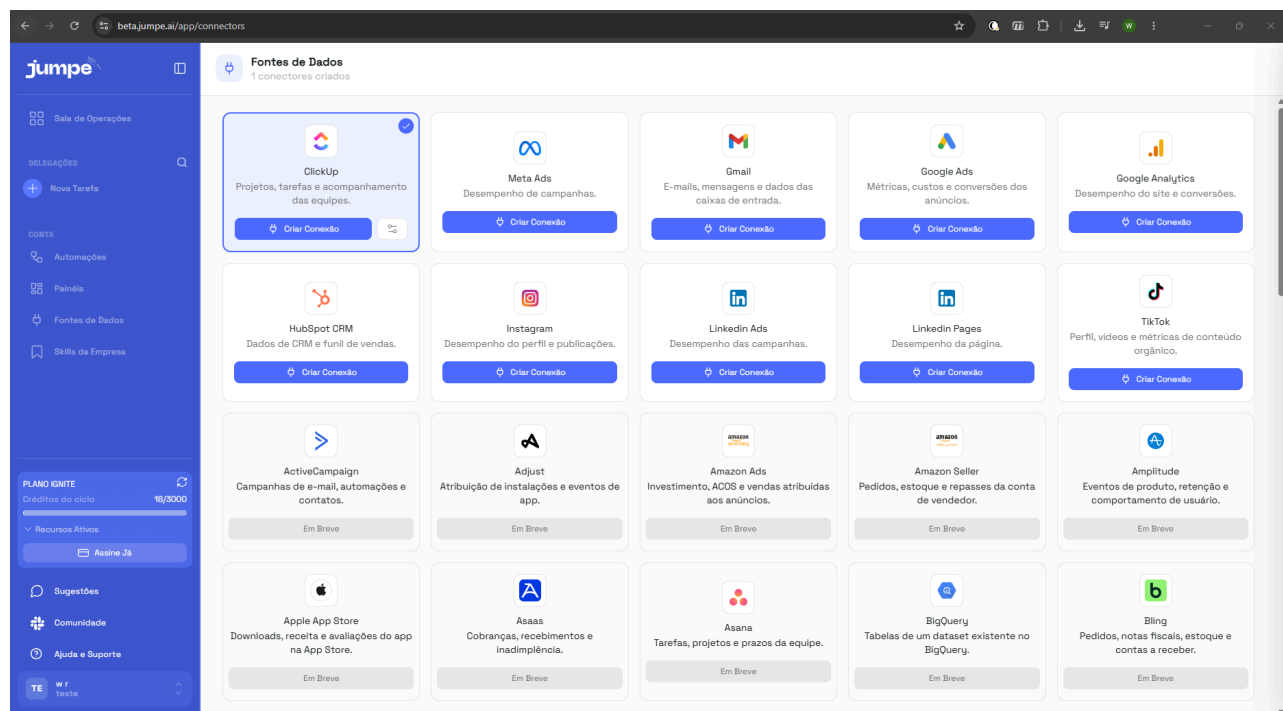
Visão unificada com outras fontes

Ao combinar HubSpot com outras fontes de dados conectadas à Jumpe, é possível relacionar o contexto comercial com marketing, mídia, atendimento e outras áreas, reduzindo a necessidade de consolidar bases manualmente.

Resultado esperado ao final do tutorial: a conta HubSpot conectada à Jumpe, a carga inicial concluída e os dados disponíveis para seleção em uma Nova Tarefa, perguntas em linguagem natural e criação de dashboards.

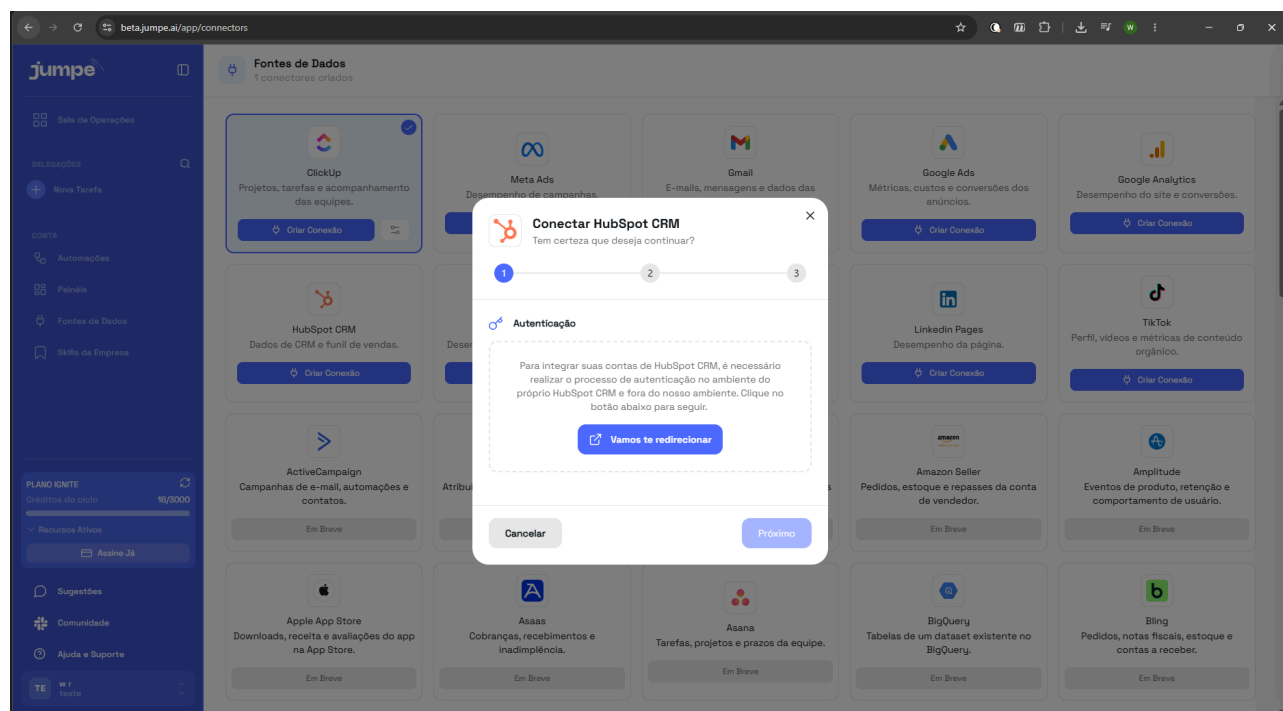
Passo a passo de como realizar a integração

1. Acesse a Jumpe e faça login na sua conta.
2. No menu lateral esquerdo, clique em Fontes de Dados. Será exibida a lista de conectores disponíveis.



3. Localize o card HubSpot CRM e clique em Criar Conexão.

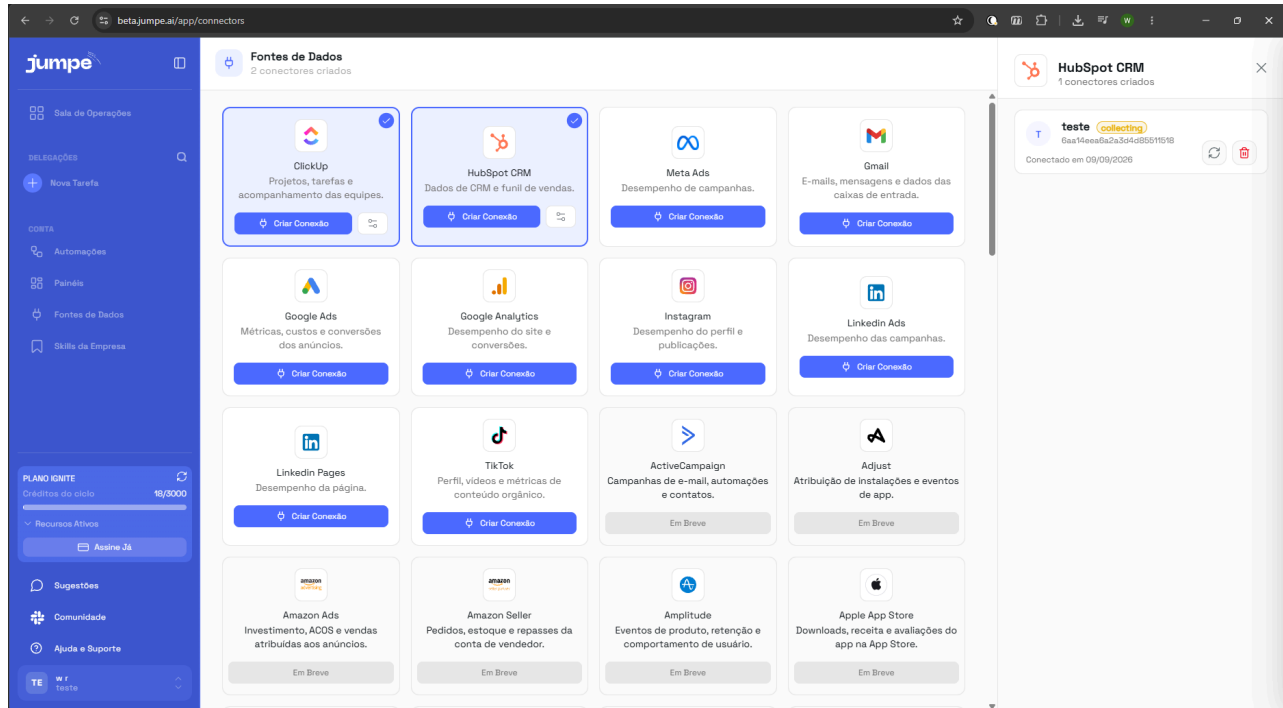
4. Na primeira etapa do assistente, clique em Vamos te redirecionar. Você será encaminhado para o ambiente do HubSpot para autorizar a conexão.



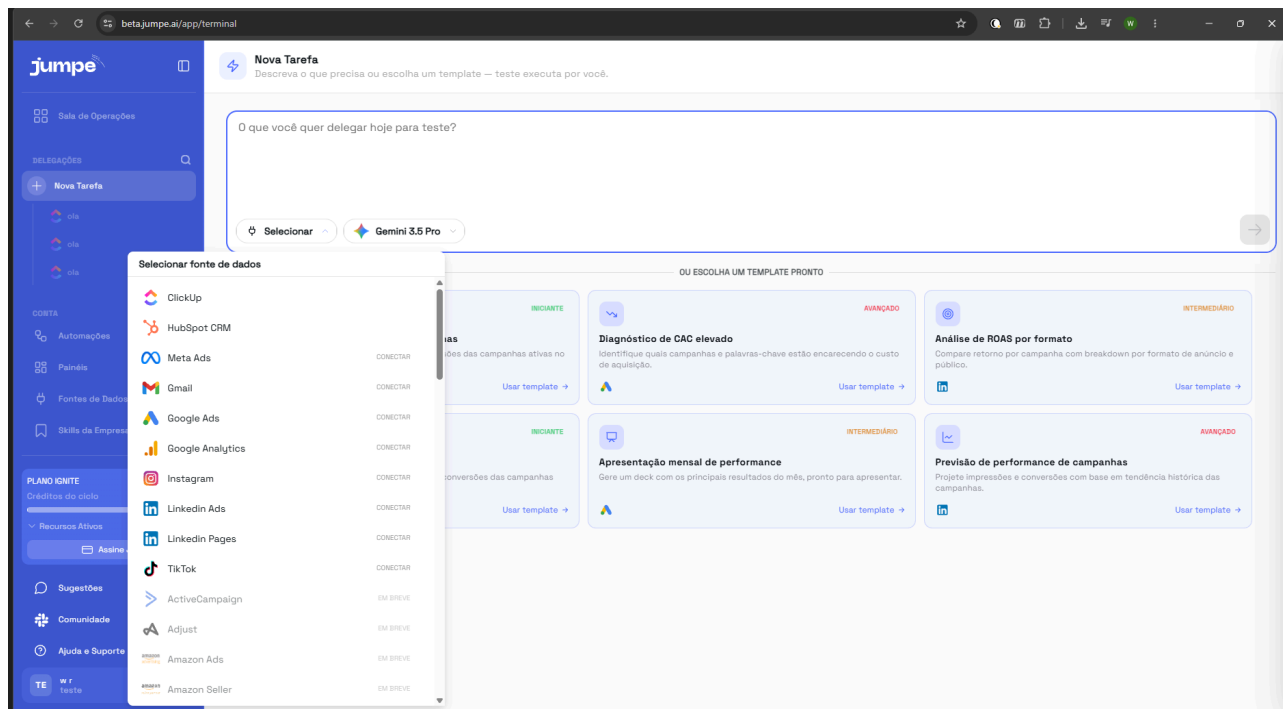
5. No HubSpot, faça login se necessário, selecione a conta que deseja conectar e confirme as permissões solicitadas pelo aplicativo Jumpe.

6. Após a autorização, você retorna automaticamente à Jumpe para concluir a configuração da conexão.

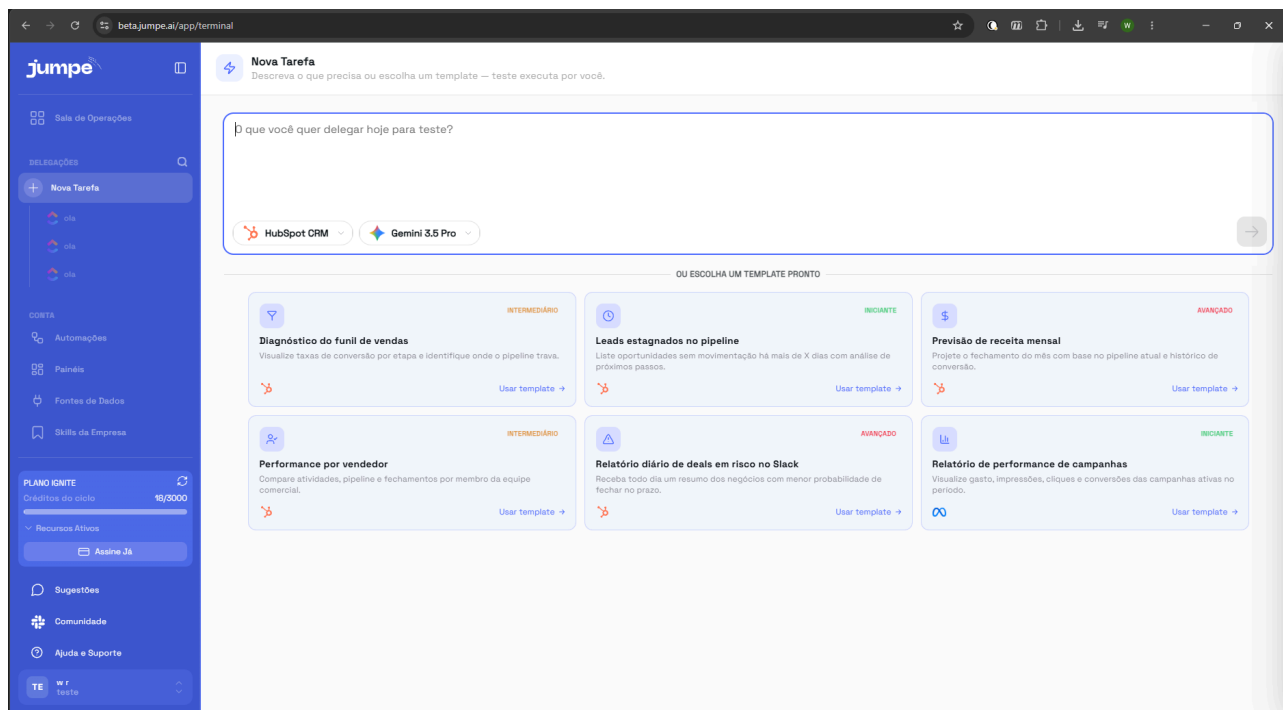
7. Informe um nome para a conexão. Esse nome será usado para identificar a conta dentro da Jumpe, principalmente quando houver mais de uma conta HubSpot conectada.
8. Selecione o período histórico que deseja incluir na carga inicial e clique em Criar Conexão.
9. A sincronização inicial começa em seguida. Durante essa etapa, o conector pode aparecer com o status collecting. Aguarde a conclusão da carga antes de iniciar análises que dependam de todo o histórico selecionado.



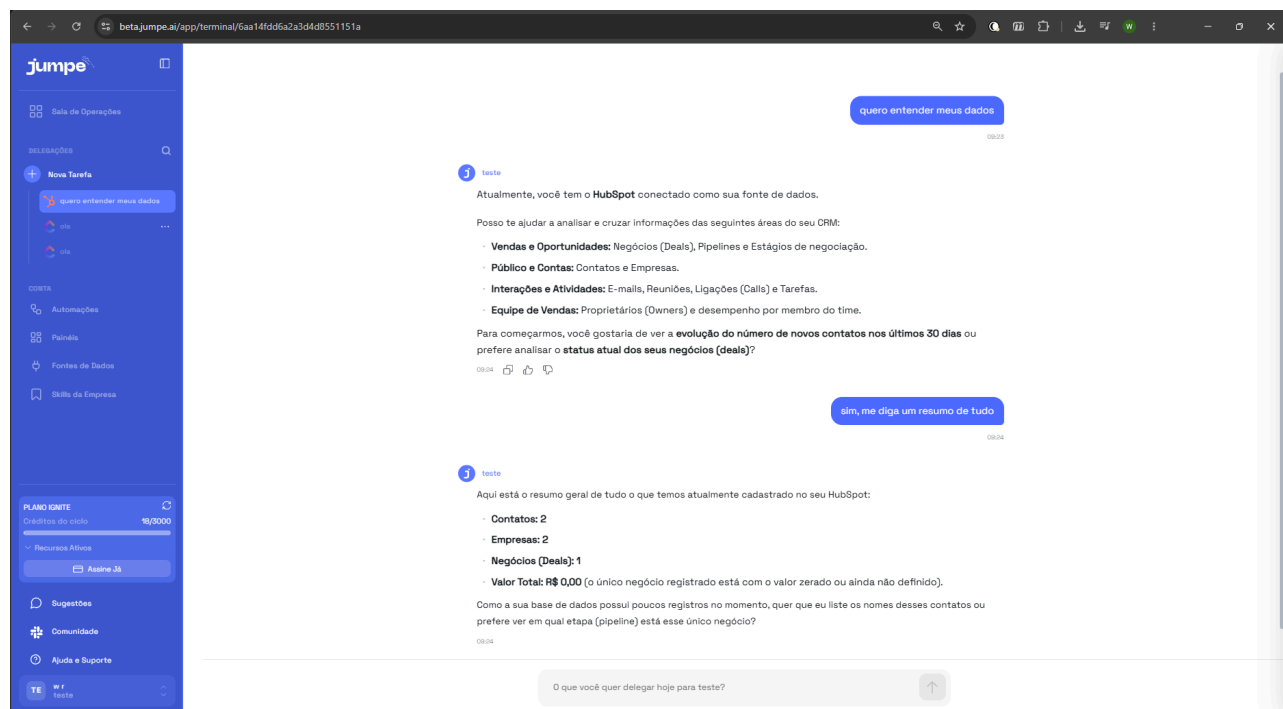
10. Depois que a conexão estiver pronta, clique em Nova Tarefa no menu lateral e abra o seletor de fonte de dados.
11. Selecione HubSpot CRM. Se houver mais de uma conta conectada, escolha a conta que deseja analisar.



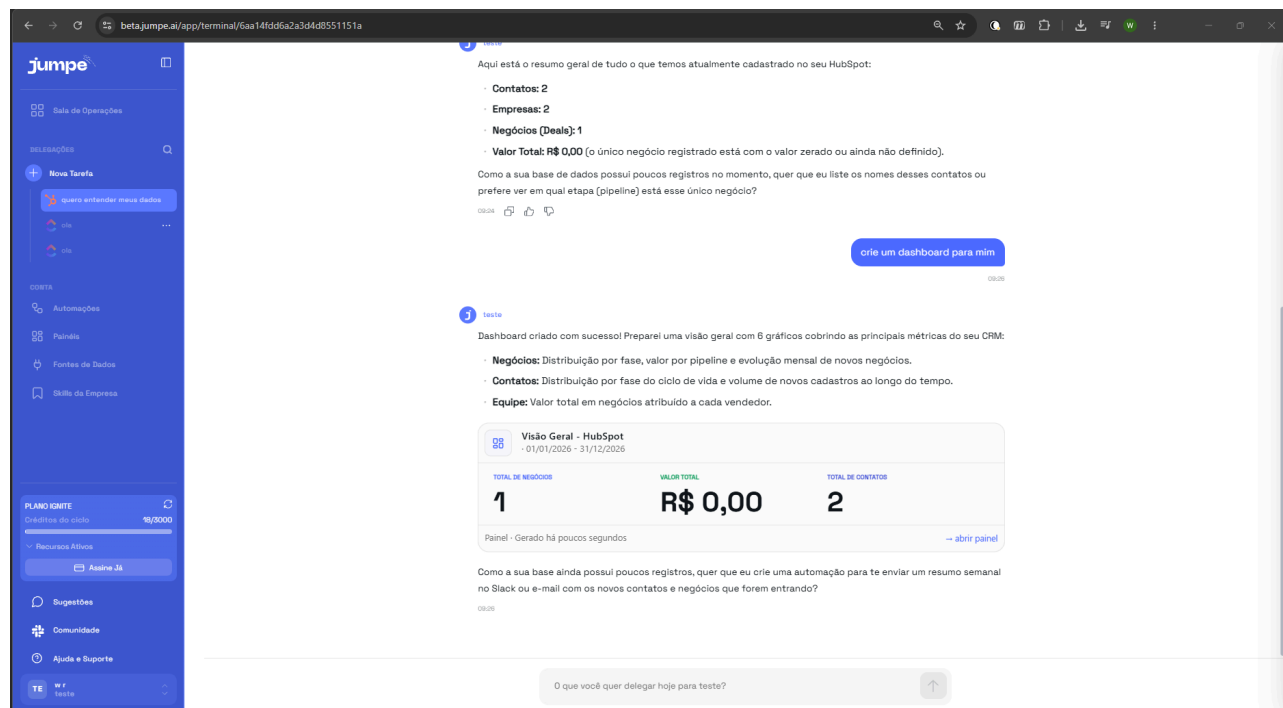
12. Com o HubSpot selecionado, você pode escrever uma pergunta livre ou escolher um dos templates de análise disponíveis, como diagnóstico do funil de vendas, leads estagnados, previsão de receita e performance por vendedor.

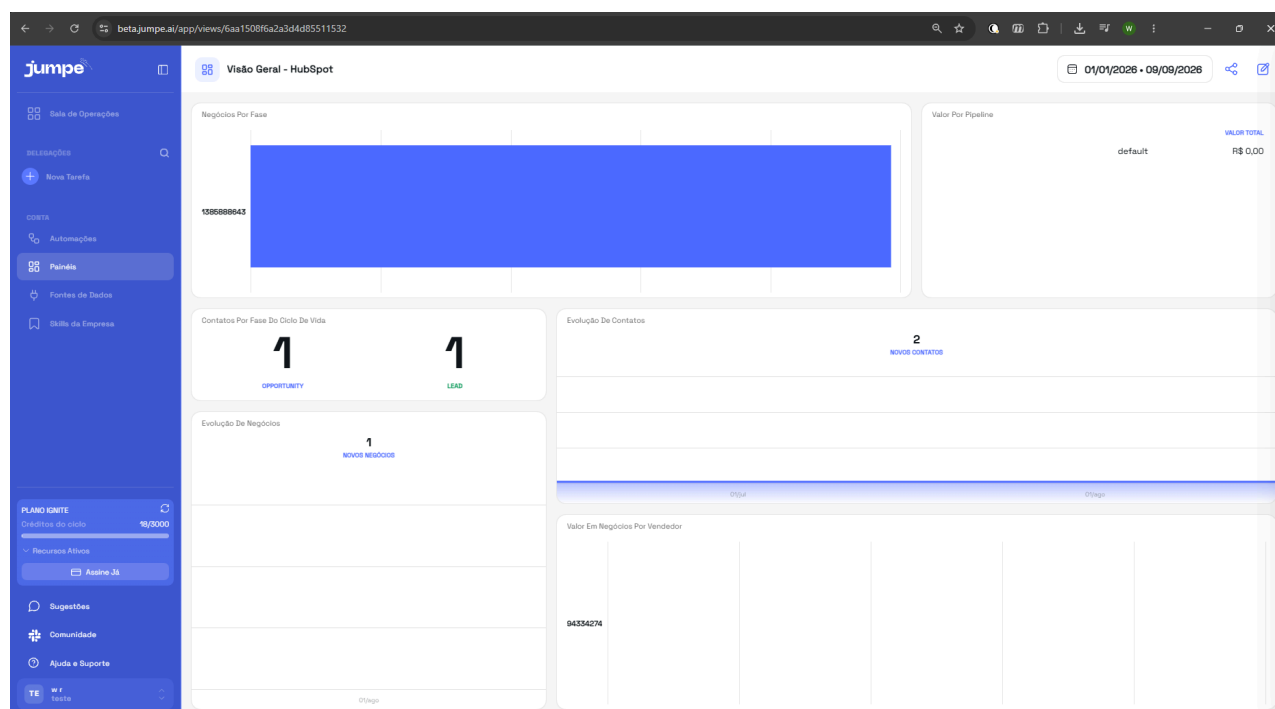


13. Envie a pergunta. A resposta é produzida a partir dos dados sincronizados da conta HubSpot selecionada.



14. Quando fizer sentido, peça à Jumpe para criar um dashboard com as métricas analisadas. O painel pode ser aberto diretamente a partir da resposta.





Como desconectar a integração

Acesse Fontes de Dados, abra o painel do HubSpot CRM e localize a conexão que deseja remover. Clique no ícone de exclusão ao lado da conexão e confirme a ação. A conexão deixa de sincronizar novos dados com a Jumpe.

Informações adicionais

- A integração é somente leitura. Nenhuma informação é criada, alterada ou excluída na conta HubSpot pela Jumpe.
- O fluxo de dados é apenas do HubSpot para a Jumpe. A plataforma não envia contatos, empresas, negócios ou atividades de volta para o HubSpot.
- A Jumpe sincroniza negócios, contatos, empresas, responsáveis, pipelines, etapas e atividades comerciais como tarefas, ligações, reuniões e notas. Atividades de e-mail de vendas dependem da autorização adicional correspondente.
- Propriedades padrão e personalizadas do HubSpot são descobertas durante a sincronização para que os campos específicos de cada conta possam ser interpretados nas análises.
- Os dados coletados são armazenados no Google BigQuery e consumidos analiticamente pelo Ask Insights via API.
- A disponibilidade de novas alterações na Jumpe depende do ciclo de sincronização da conexão e não deve ser tratada como atualização em tempo real.
- O volume de dados históricos disponível depende do período escolhido na criação da conexão e dos dados disponibilizados pela própria conta HubSpot.