



Hub Operations de HubSpot

Prospects qualifiés pour le Hub Operations :

Le Hub Operations s'adresse aux clients existants de HubSpot qui sont abonnés à au moins un logiciel. Les clients abonnés à plusieurs logiciels sont encore plus qualifiés. Voici quelques critères de qualification supplémentaires :

-  Le client utilise ou a utilisé des outils d'organisation des données.
-  Le client rencontre des problèmes dus à des données désorganisées et incohérentes, qui créent des frictions pour ses équipes internes et ses propres clients.
-  Si le client a configuré plus de 20 workflows ou qu'il utilise des workflows sur deux objets ou plus, il est sans doute qualifié. Il est également susceptible d'être qualifié s'il utilise des actions de webhook dans les workflows ou des actions de code personnalisé dans les bots.
-  Si le client est abonné à plusieurs logiciels, il est très probablement qualifié pour le Hub Operations.

Prospects qualifiés pour la synchronisation des données :

Voici quelques exemples de questions à poser pour qualifier un prospect ou un client pour la synchronisation des données du Hub Operations :

-  Quelles applications le client souhaite-t-il synchroniser ?
-  Les applications à synchroniser sont-elles incluses dans le Hub Operations ?
 - Vérifiez-le sur la [liste des applications prises en charge](#)
 - Si les applications souhaitées ne sont pas indiquées sur la liste, contactez le Responsable Partenaires pour savoir quand elles seront disponibles.
-  Quelles informations doivent être synchronisées entre les applications et HubSpot ?
 - Ici, vous cherchez à déterminer quel objet de HubSpot le client souhaite synchroniser, comme les contacts, les entreprises, les transactions, les tickets ou les appels.
-  Les données à synchroniser (objets) sont-elles prises en charge par le Hub Operations ?
 - Si la réponse est négative, la fonctionnalité de synchronisation des données ne répondra pas aux besoins du client. Contactez votre Responsable Partenaires pour vérifier le statut des objets prochainement disponibles.

Prospects qualifiés pour l'automatisation programmable :

Voici quelques exemples de questions à poser pour qualifier un prospect ou un client pour l'automatisation programmable du Hub Operations :

-  Que souhaite automatiser le prospect ou client ?
-  Cette action d'automatisation est-elle disponible dans l'ensemble standard d'actions de HubSpot ? (workflows)
Si la réponse est négative, l'action est peut-être possible avec les actions de code personnalisé du Hub Operations :
 - Proposez un essai au client
 - Montrez-lui des cas d'utilisation
 - Faites intervenir le Responsable Partenaires au besoin