



Présentation du Operations Hub

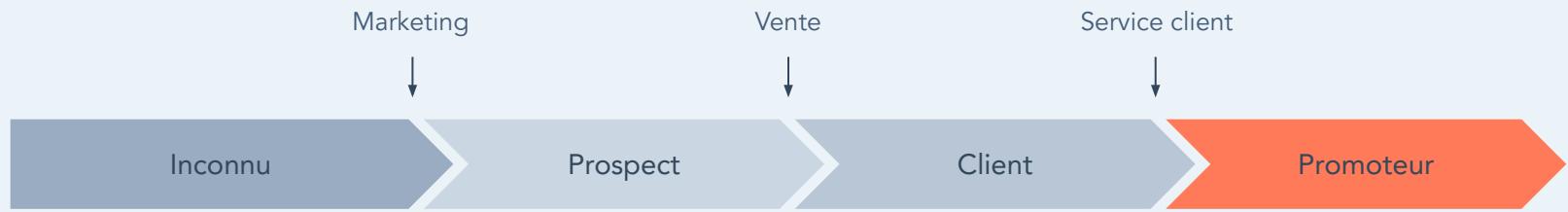


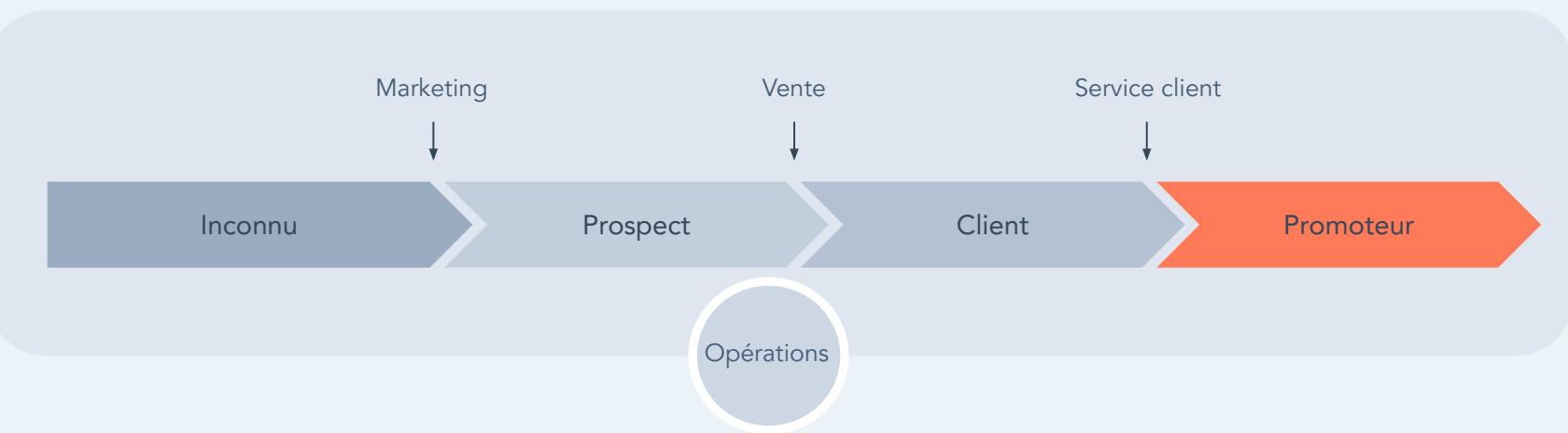
Aujourd'hui, les entreprises les plus
performantes sont celles qui se focalisent
sur l'**expérience client**.

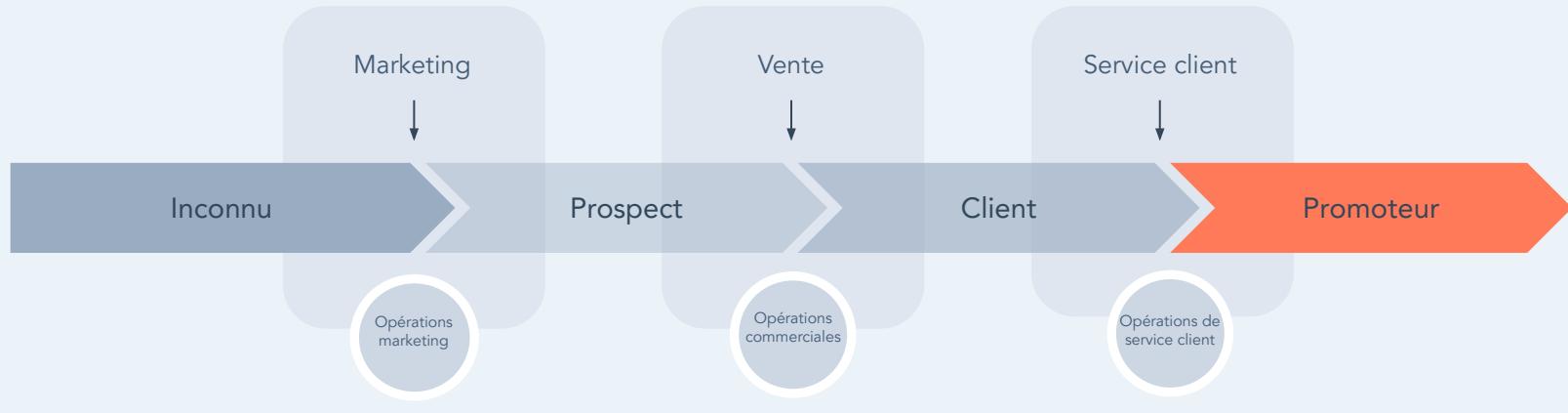


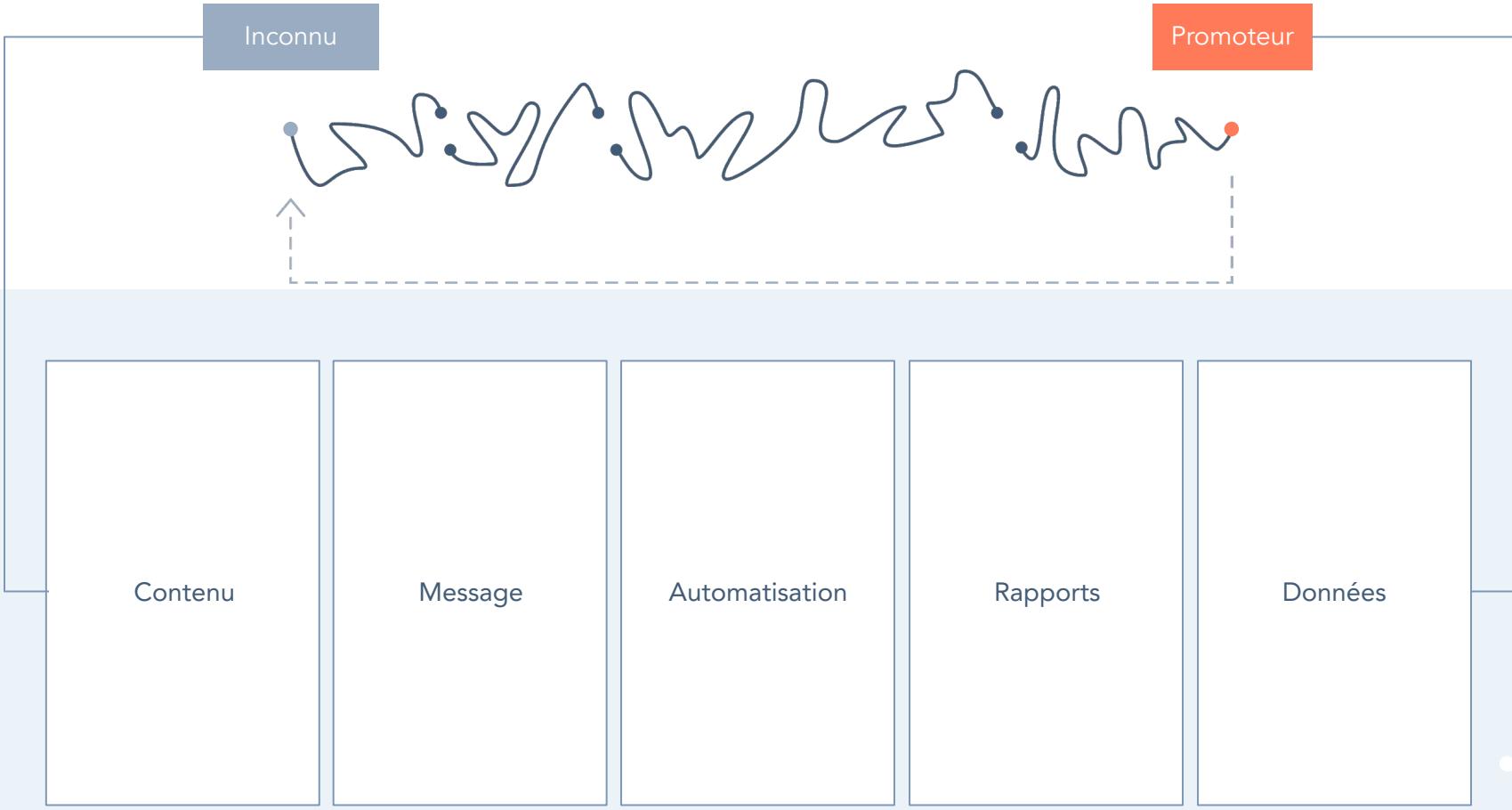
Aujourd'hui, les entreprises les plus
performantes sont celles qui se focalisent
sur l'**alignement opérationnel**.

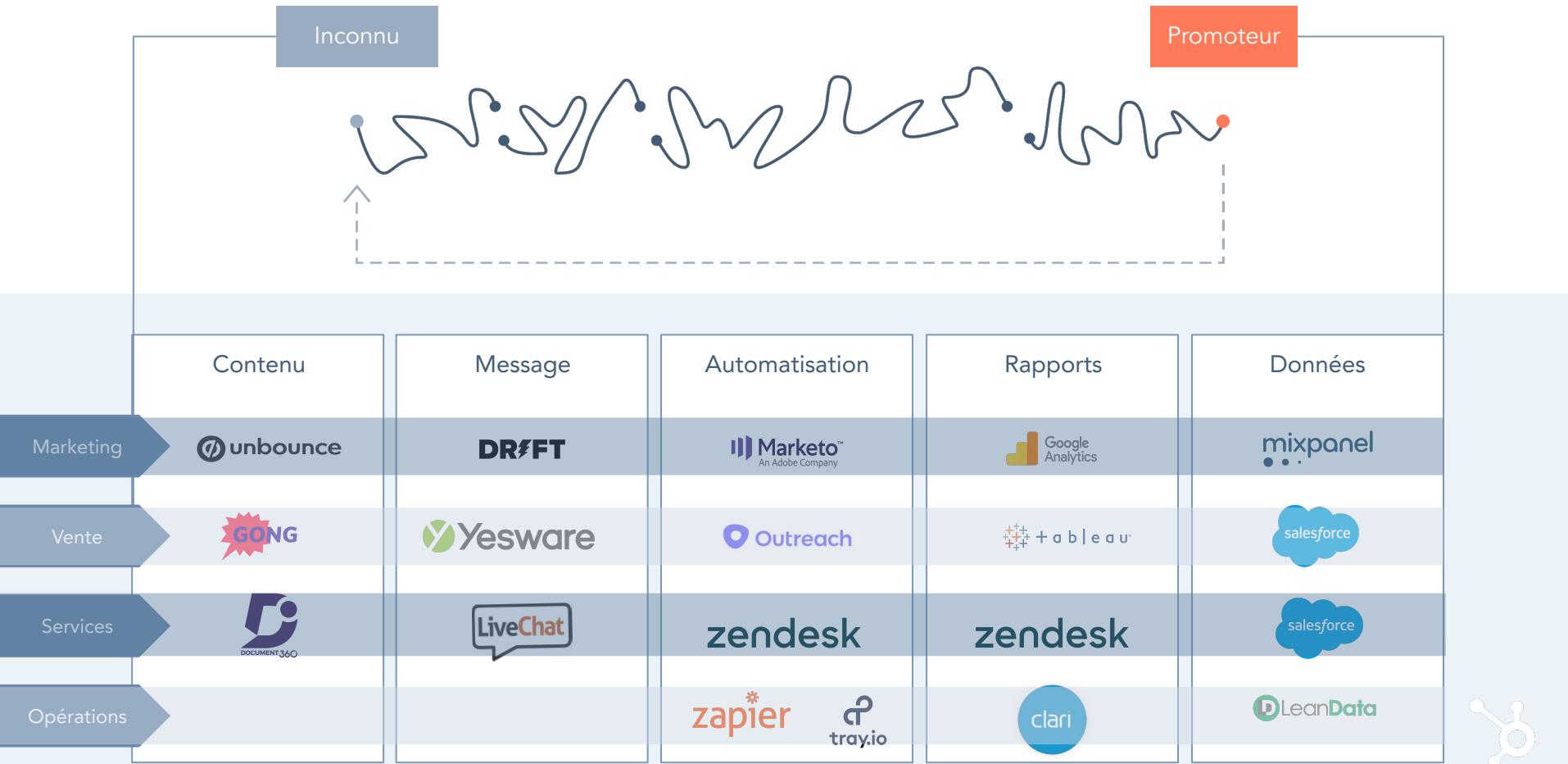












Conception en interne



« Un mal nécessaire »



Conception par acquisitions



« Grosse entreprise,
mais peu de garanties »



Des données déconnectées
cause d'un alignement difficile

Une interface
utilisateur incohérente
cause d'une adoption difficile

Des silos internes
cause d'une évolution difficile

Conception en interne



Conception par acquisitions



“ Ma méthode pour prioriser les tâches ? C'est à qui insistera le plus. »

“ La dette technologique est source d'une perte de temps et de ressources désastreuse. Elle peut précipiter la chute d'une organisation entière. »

“ L'essentiel de mon travail consiste à démêler des systèmes et à retracer des étapes. »



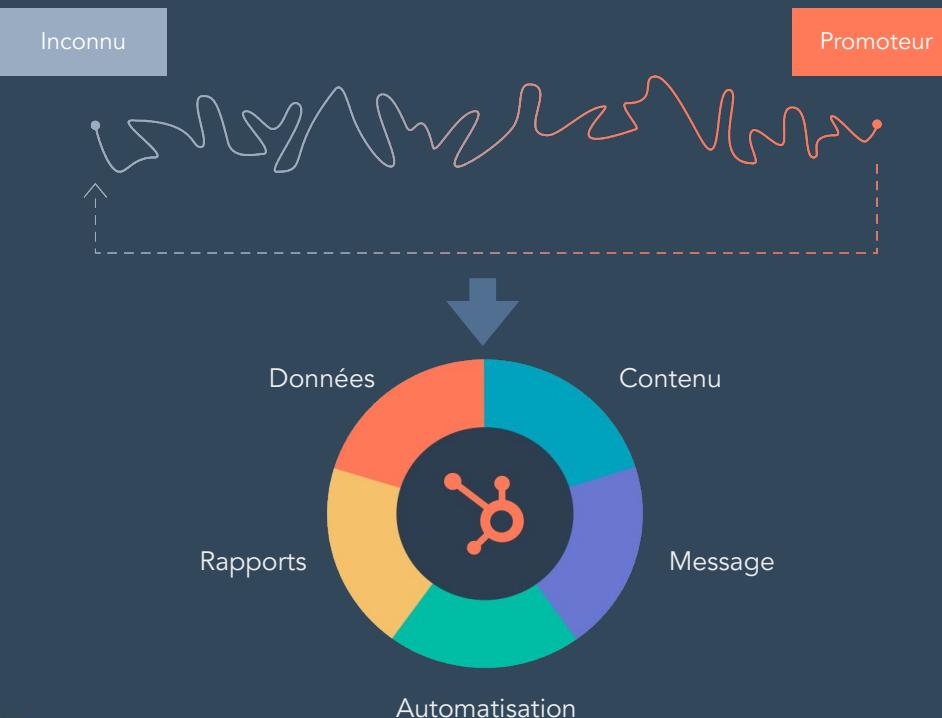


La conception de
HubSpot **est différente.**



Promoteur



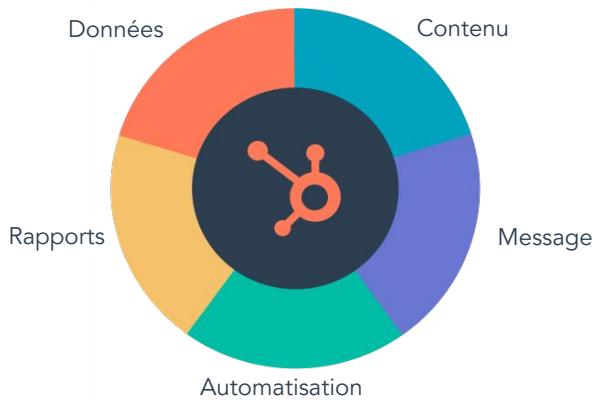


Une source
d'informations unique
pour un alignement facile

Une expérience
utilisateur intuitive
pour une adoption facile

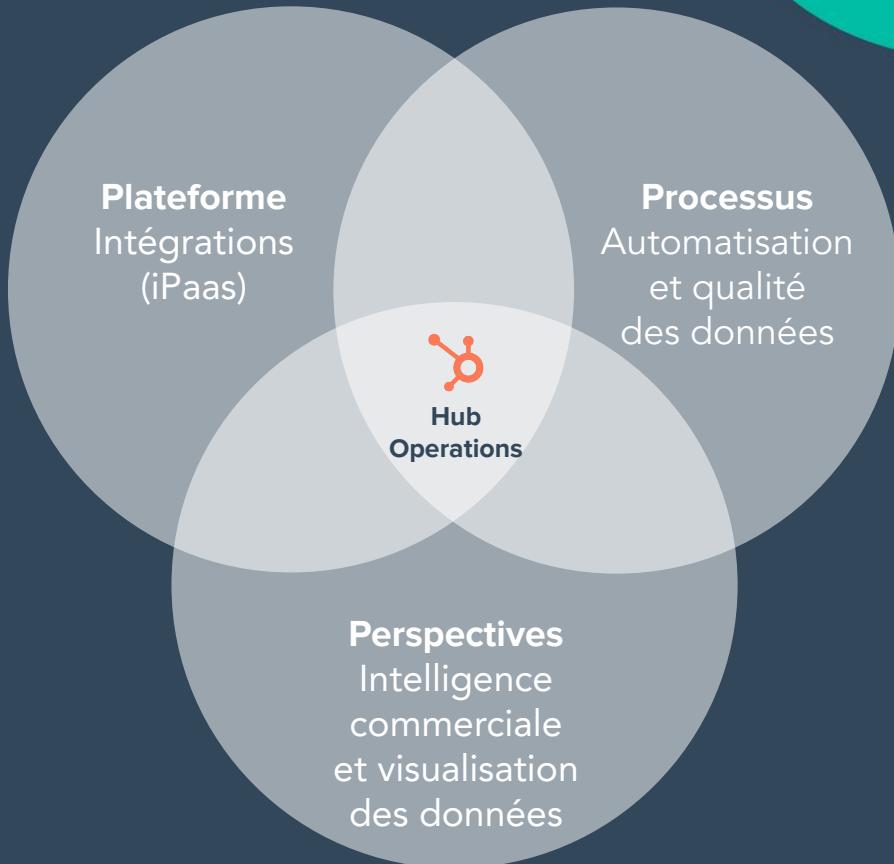
Une base de code unifiée
pour une évolution facile

*Une solution conçue
pour la croissance*



HubSpot présente

 **Operations Hub**



Le Hub Operations replace ainsi la croissance au cœur d'un métier actuellement parasité par la résolution de problèmes.



Synchronisation
des données
pour un alignement facile



Gestion de la
qualité des données
pour une adoption facile



Automatisation
programmable
pour une évolution facile

Aligner



Alignez vos équipes et vos systèmes grâce à la synchronisation des données.

Flux de données bidirectionnels, mappages de champs personnalisés et synchronisation historique : avec la synchronisation des données, le Hub Operations concentre toute la puissance des intégrations personnalisées en une solution élégante et sans code, pour coordonner facilement l'ensemble de vos systèmes.

Synchronisation Contact
Microsoft Dynamics 365 | <https://hubspot-prod.crm.dynamics.com>

[Règles de synchronisation](#) [Mappages de champs](#)

Sélectionner les fiches d'informations à synchroniser

Utilisez les filtres pour synchroniser uniquement les données que vous voulez. Vous pouvez créer des filtres pour n'importe quel champ Microsoft Dynamics 365 ou n'importe quelle liste HubSpot.

Seuls les contacts HubSpot ayant pour phase du cycle de vie « MQL », « SQL », « Opportunité », « Client », « Ambassadeur » ou « Autre » peuvent être synchronisés avec des contacts de Microsoft Dynamics 365. Les leads HubSpot ayant d'autres phases du cycle de vie peuvent toujours être synchronisés avec Microsoft Dynamics 365 en tant que leads, mais la synchronisation de ces leads sera configurée séparément.

Microsoft Dynamics 365 contacts
Ces Microsoft Dynamics 365 contacts seront connectés à HubSpot

Tous les contacts

contacts HubSpot
Ces contacts HubSpot seront synchronisés avec Microsoft Dynamics 365

Synchronisation bidirectionnelle Tous les contacts

Définir la phase du cycle de vie

Attribuer une phase du cycle de vie aux contacts HubSpot lorsqu'ils sont créés ou mis à jour par les contacts Microsoft Dynamics 365

Microsoft Dynamics 365 → HubSpot

Lorsqu'un contact est synchronisé → Défini la phase du cycle de vie comme Lead qualifié par le marketing

Faire correspondre les fiches d'informations

Ne synchronisez que les contacts ayant une adresse e-mail.

Synchroniser uniquement contacts avec une adresse e-mail évite la création de doublons de fiches d'informations car tous les Contacts HubSpot sont identifiés par une adresse e-mail unique. Si en celle-ci, nous ne pourrons pas empêcher automatiquement la création de doublons. [En savoir plus](#)

Supprimer des fiches d'informations

Cette intégration ne supprimera pas automatiquement les fiches d'informations dans l'une ou l'autre des applications.

Cette intégration ne peut pas supprimer des données. Si vous avez besoin de supprimer des données de Microsoft Dynamics 365, consultez la documentation. Si vous avez besoin de supprimer des données de HubSpot, vous pouvez suivre le processus standard ou consulter la documentation de notre base de connaissances. [En savoir plus](#)

Résoudre les conflits de données

Décidez quelle application remplacera l'autre en cas de doute sur l'application disposant des informations les plus récentes.

Les conflits de données se produisent souvent durant un import ou lorsque deux applications sont mises à jour au même moment. S'il n'y a aucun conflit, HubSpot utilisera vos règles de mappage de champ pour déterminer quelles données synchroniser. [Vérifier les mappages de champs](#) | [En savoir plus](#)

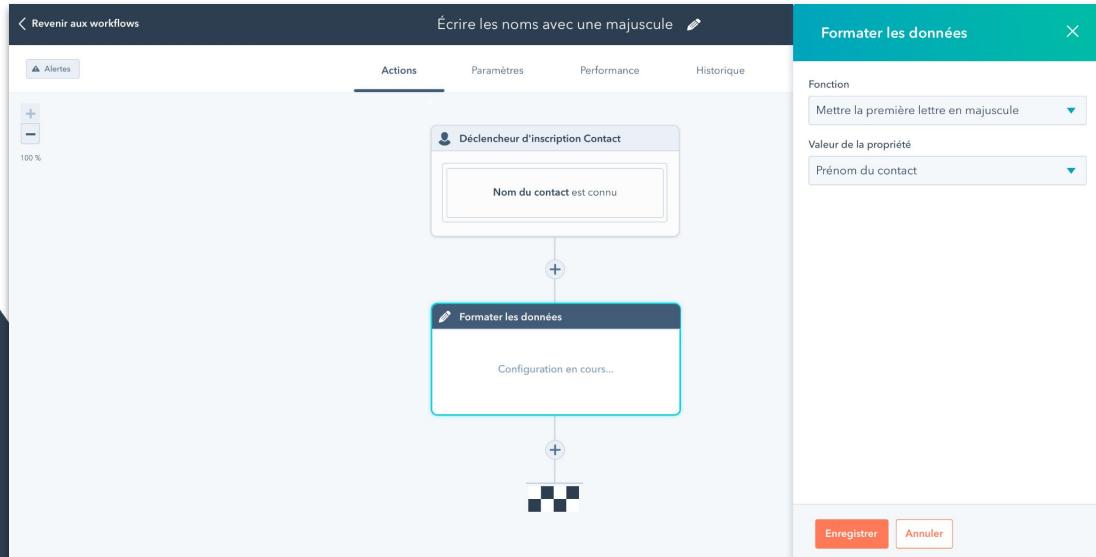


Adopter



Optimisez vos processus commerciaux avec l'automatisation de la qualité des données.

Automatiser la qualité des données permet à vos équipes de fluidifier les processus commerciaux et d'assurer une gestion efficace des données clients au moyen d'un centre unique d'informations actualisé et connecté.



Adapter



Aidez vos équipes à s'adapter et à gagner en efficacité avec l'automatisation programmable.

Grâce à l'automatisation programmable, le Hub Operations permet aux entreprises d'adapter continuellement leurs processus commerciaux aux attentes fluctuantes de leurs clients. Codez des actions de workflow personnalisées pour permettre à vos équipes d'automatiser les tâches et les processus commerciaux de son choix.

The screenshot shows the Hub Operations interface. At the top, there's a navigation bar with 'Revenir aux workflows' and 'Rotation personnalisée des'. Below it, a workflow step titled 'Déclencheur d'inscription Contact' is shown, with a note 'Propriétaire du contact est inconnu'. A 'Code personnalisé' block is inserted into the workflow, with the text 'Configuration en cours...' displayed. To the right, a 'Code personnalisé' panel is open, showing a code editor with Node.js 12.x Runtime code:

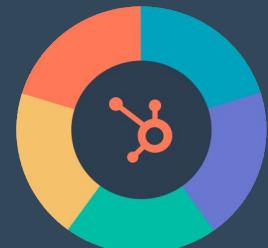
```
1  const hubspot = require('@hubspot/api-client');
2
3  exports.main = (event, callback) => {
4    // les secrets sont accessibles via des
5    // variables d'environnement
6    // ajoutez votre HAPIKEY ci-dessus dans
7    // "Gestion des secrets"
8    const hubspotClient = new hubspot.Client({
9      apiKey: process.env.HAPIKEY
10   });
11
12   hubspotClient.crm.contacts.basicApi.getById(
13     event.object.objectId, ['email', 'phone']
14   ).then(results => {
15     let email =
16       results.body.properties.email;
17     let phone =
18       results.body.properties.phone;
19   });
20 }
```

At the bottom right of the code editor are 'Enregistrer' and 'Annuler' buttons.





Recherche et
développement





Plateforme HubSpot

Marketplace des
applications et API
de HubSpot



Intégrations de l'écosystème

Avec le lancement du Hub Operations, les intégrations natives de HubSpot s'appuient désormais sur la synchronisation des données. Pour tous vos autres besoins, le marketplace des applications de HubSpot met plus de 700 intégrations au service d'une expérience client sans frictions.





Tarification et présentation

Outils gratuits

Synchronisation HubSpot
Synchronisation bidirectionnelle
des données
Mappages de champs par défaut

Intégrations de l'écosystème
Toutes les intégrations tierces

Extensions du CRM

Starter 46 €/mois

Tous les outils gratuits +

Synchronisation HubSpot
Mappages de champs personnalisés
pour les données

Pro 736 €/mois

Tous les outils de la version Starter +

Automatisation programmable
Actions de workflows avec code personnalisé
Actions de bots avec code personnalisé
Webhooks
Automatisation de la qualité des données

Capacité de portail étendue

Rapports supplémentaires
Listes supplémentaires
Workflows supplémentaires





Operations Hub

Précisions relatives aux niveaux

Outils gratuits

Synchronisez votre compte HubSpot avec plus de 30 nouvelles applications tierces, comme Microsoft Dynamics. Ces nouvelles intégrations ont été conçues par HubSpot sur la base d'un nouveau moteur de synchronisation des données, qui représente la dernière avancée de la technologie PieSync et met un terme à l'utilisation de la marque PieSync. Ces nouvelles intégrations sont bidirectionnelles, instantanées et historiques. Dans la version gratuite, elles sont standardisées, et ne permettent donc que de mapper réciproquement les champs par défaut, dont le prénom, le nom, et l'adresse e-mail.

Starter 46 €/mois

En plus des fonctionnalités offertes par les outils gratuits, cette version permet de personnaliser les intégrations. Par exemple, si vous avez créé une propriété personnalisée dans Microsoft Dynamics, il est possible de mapper ces données vers HubSpot.

Pro 736 €/mois

Automatisations commerciales flexibles.

Deux éléments clés :

- 1) Automatisation programmable : créez vos propres blocs de workflows avec JavaScript.
- 2) Automatisation de la qualité des données : nettoyez vos données, comme les propriétés de format de date, la capitalisation des noms ou encore la mise en forme des numéros de téléphone, au moyen de blocs de workflow prédéfinis.



ANNEXE





Operations Hub





Operations Hub

Avec le Hub Operations, synchronisez facilement les données clients et automatisez les processus commerciaux pour une expérience client sans frictions.

Parmi les fonctionnalités clés :

STARTER

Synchronisation des données

Synchronisation des données historiques

Mappages de champs personnalisés

PRO

Automatisation programmable

Automatisation de la qualité des données

Capacité opérationnelle étendue



Synchronisation des données

Synchronisation bidirectionnelle, mappage de champs personnalisés, filtres et synchronisation des données historiques : la synchronisation de données de HubSpot renferme toute la puissance d'un connecteur sur mesure au sein d'une solution facile d'utilisation, sans aucune compétence technique requise.

Quitter Enregistrer Synchronisation des contacts Dynamics | Acme corp Synchronisation désactivée Vérifier Actions ▾

Règles de synchronisation Mappages de champs

Sélectionner les fiches d'informations à synchroniser

Créez des filtres pour choisir les données à synchroniser. Vous pouvez utiliser le champ Microsoft Dynamics ou la liste HubSpot de votre choix.

Microsoft 365 Leads Microsoft Dynamics Ces contacts Dynamics seront synchronisés avec HubSpot.

Statut est égal à Actif

Contacts HubSpot Ces contacts HubSpot seront synchronisés avec Dynamics.

Inscriptions à une liste Leads ultra qualifiés Prévisualiser les critères de la liste

Définir la phase du cycle de vie

Attribuer une phase du cycle de vie aux contacts HubSpot lorsqu'ils sont créés ou mis à jour par les contacts Dynamics

Microsoft Dynamics HubSpot

Lorsqu'un contact est synchronisé → Définir la phase du cycle de vie sur SQL



“

« Le Hub Operations nous permettra de contrôler de façon intuitive la façon dont nos données circulent entre HubSpot et Dynamics 365 sans devoir passer par un outil tiers pour mettre en place chacune des étapes de la synchronisation. Cela va représenter un gain de temps incroyable pour les équipes marketing et commerciales. »

« Voilà longtemps que nous attendions un logiciel nous permettant de faire évoluer nos systèmes et nos intégrations au même rythme que celui de la croissance de nos équipes. Le Hub Operations va grandement faciliter la configuration des intégrations des nouveaux utilisateurs comme des utilisateurs existants. Il va permettre à Eastridge de tirer encore plus parti de la façon dont nous utilisons HubSpot. »

- Eastridge, solutions de ressources humaines internationales





HUB OPERATIONS PRO

Automatisation programmable

Personnalisez les actions automatisées de chaque processus avec JavaScript, de la gestion des renouvellements au calcul des commissions en passant par l'enrichissement des données, pour une équipe efficace et des clients satisfaits.

The screenshot shows the HubSpot Operations Pro interface for workflow automation. At the top, a navigation bar includes 'Revenir aux workflows', 'Rotation personnalisée des', and a 'Code personnalisé' tab. The main workspace displays a workflow step titled 'Déclencheur d'inscription Contact' with a note 'Propriétaire du contact est inconnu'. Below this is a 'Code personnalisé' step with the sub-label 'Configuration en cours...'. To the right, a code editor window titled 'Node.js 12.x Runtime' shows the following JavaScript code:

```
1  const hubspot = require('@hubspot/api-client');
2
3  exports.main = (event, callback) => {
4    // les secrets sont accessibles via des
5    // variables d'environnement
6    // ajoutez votre HAPIKEY ci-dessus dans
7    // "Gestion des secrets"
8    const hubspotClient = new hubspot.Client({
9      apiKey: process.env.HAPIKEY
10     });
11
12    hubspotClient.crm.contacts.basicApi.getById(
13      event.object.objectId, ["email", "phone"])
14      .then(results => {
15        let email =
16          results.body.properties.email;
17        let phone =
18          results.body.properties.phone;
```

At the bottom right of the code editor are 'Enregistrer' and 'Annuler' buttons. A small orange network icon is located in the bottom right corner of the slide.

“

« Grâce à la flexibilité offerte par l'automatisation programmable de HubSpot, nous pouvons automatiser n'importe quel processus commercial. Nous l'avons notamment utilisée pour calculer des commissions, suivre les relations avec les partenaires, valider les données et enrichir les fiches d'informations de notre CRM. Bénéficier de puissantes fonctionnalités d'automatisation intégrées dans notre plateforme CRM nous a permis de supprimer tout logiciel intermédiaire inutile, ce qui représente un gain d'efficacité et de temps alors que notre activité s'accélère. L'automatisation s'adapte réellement à notre croissance. »

- Osano, plateforme de confidentialité des données

osano

« Nous utilisons l'automatisation programmable pour rationaliser nos processus commerciaux, connecter HubSpot à l'ensemble de nos applications et enrichir notre CRM à l'aide de données tierces utiles à notre activité. En plus du gain de temps qu'elle nous apporte, cette fonctionnalité nous offre une extrême flexibilité, nous fait gagner en efficacité et nous permet de continuer d'offrir une expérience client exceptionnelle à mesure que l'entreprise se développe. »

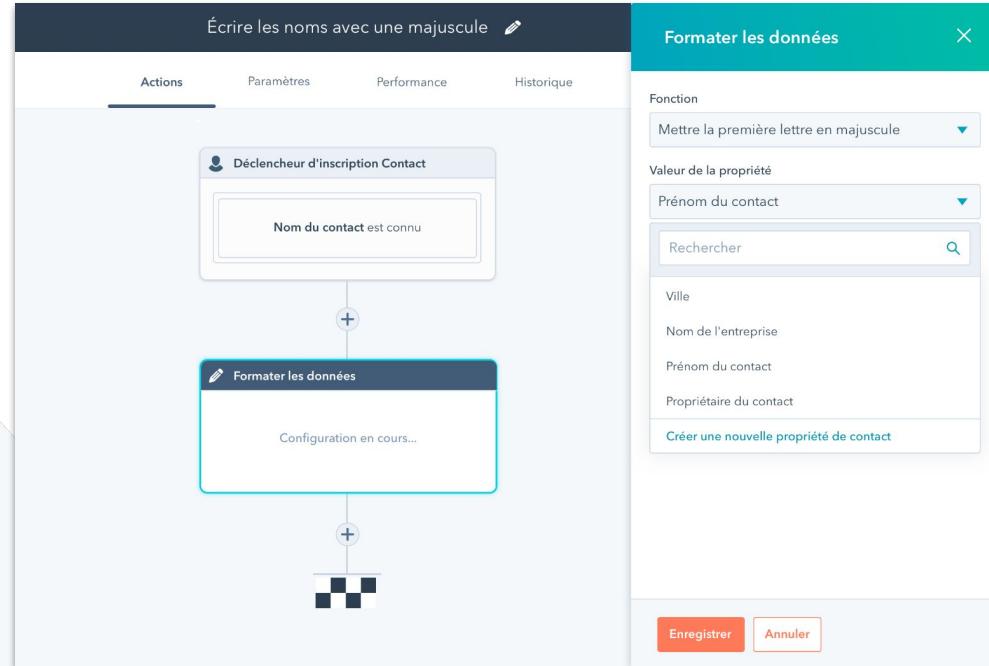
- Handled, conciergerie de services domestiques

Handled.



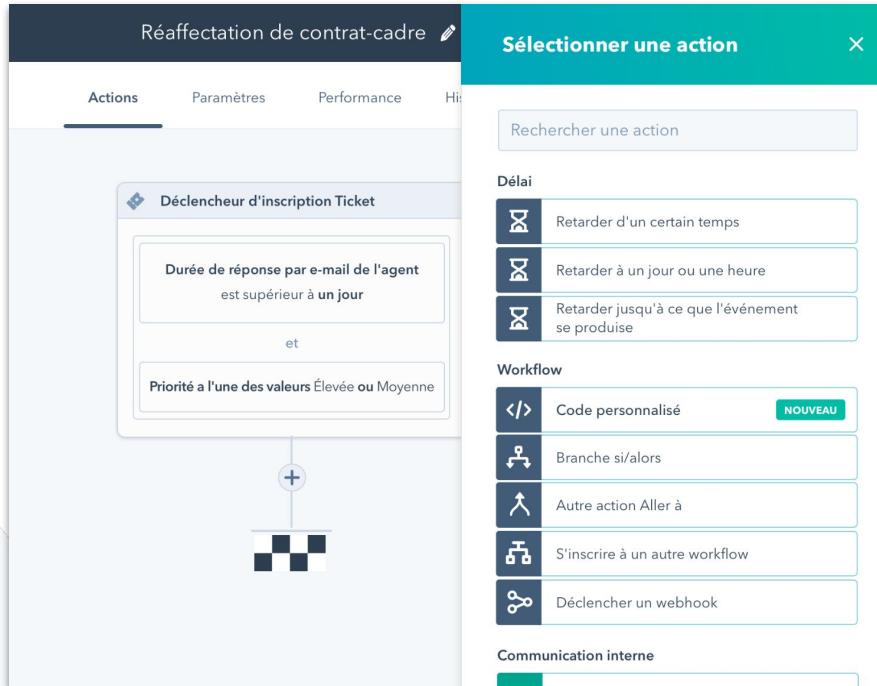
Automatisation de la qualité des données

Vous pouvez réparer automatiquement des éléments comme les propriétés de date ou le format des noms avec de nouvelles fonctionnalités prédéfinies. Avec les workflows HubSpot, vos données sont automatiquement organisées et gérées, et votre équipe opérationnelle peut se concentrer sur la croissance plutôt que sur la résolution de problèmes.



Capacité opérationnelle étendue

Pour soutenir la croissance de votre entreprise, vous avez besoin de plus d'autonomie. Lorsqu'un client HubSpot ajoute le Hub Operations à la plateforme CRM de HubSpot, il bénéficie de listes, de rapports et de workflows additionnels, permettant à l'environnement technologique de l'entreprise d'évoluer au rythme de sa croissance.



The screenshot shows the HubSpot Hub Operations interface. On the left, a workflow titled "Réaffectation de contrat-cadre" is displayed with the "Actions" tab selected. It contains a trigger "Déclencheur d'inscription Ticket" and two conditions: "Durée de réponse par e-mail de l'agent est supérieur à un jour" and "Priorité a l'une des valeurs Élevée ou Moyenne". A plus sign icon is at the bottom for adding more steps. On the right, a modal window titled "Selectionner une action" is open, showing a search bar and a list of action categories: "Délai" (with options: Retarder d'un certain temps, Retarder à un jour ou une heure, Retarder jusqu'à ce que l'événement se produise), "Workflow" (with options: Code personnalisé, Nouveau, Branche si/alors, Autre action Aller à, S'inscrire à un autre workflow, Déclencher un webhook), and "Communication interne".

