

HUB SALES STARTER

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- Transactions
- Pipelines de transactions (2)
- Automatisation de base
- Tâches
- Informations sur les entreprises
- Intégration de la boîte de réception
- Import des relations
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- Boîte de réception des conversations (1)
- Bots conversationnels
- Reporting (standard)
- Devises multiples (5)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- Disponible sur iOS et Android

HUB SALES PRO

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- + Vue globale des comptes cibles
- + Score des entreprises (5 propriétés)
- + Vue d'ensemble par compte
- Transactions
- + Pipelines de transactions (15)
- + Workflows de vente
- Tâches
- Analytics sur les entreprises
- Intégration de la boîte de réception
- Import des relations
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- + Boîtes de réception des conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Reporting (1 tableau de bord personnalisé)
- + Devises multiples (30)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- Disponible sur iOS et Android
- + Rapports personnalisés (20)
- + Reporting entre objets
- + Équipes (10)
- + Champs obligatoires
- + Gestion des ressources
- + Propriétés calculées (5)
- + Intégration avec LinkedIn Sales Navigator

Fonctionnalités liées aux licences utilisateurs

- File d'attente des tâches
- Transfert des conversations
- Programmation des e-mails
- Suivi des e-mails et notifications
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- Devis (100 par transaction)
- Appels (500 minutes)
- Réunions (1 000)

HUB SALES ENTREPRISE

Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux des activités
- Entreprises
- + Vue globale des comptes cibles
- + Score des entreprises (25 propriétés)
- + Vue d'ensemble par compte
- Transactions
- + Pipelines de transactions (50)
- + Workflows de vente
- Tâches
- Analytics sur les entreprises
- Intégration de la boîte de réception
- Import des relations
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- + Boîtes de réception des conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Tableaux de bord supplémentaires (25)
- + Devises multiples (200)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- + Objets personnalisés (10) **NOUVEAU**
- Disponible sur iOS et Android
- + Rapports personnalisés (500)
- + Reporting entre objets
- + Équipes (200)
- + Champs obligatoires
- + Gestion des ressources
- + Autorisations au niveau des champs
- + Propriétés calculées (illimitées)
- + Intégration avec LinkedIn Sales Navigator
- + Score prévisionnel des leads
- + Bots personnalisés
- + Recherche de propriétés personnalisées
- + Revenu récurrent
- + Intégration Slack
- + Équipes hiérarchiques
- + Authentification unique

Fonctionnalités liées aux licences utilisateurs

- File d'attente des tâches
- Transfert des conversations
- Programmation des e-mails
- Suivi des e-mails et notifications
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- Devis
- + Propositions commerciales **NOUVEAU**
- + Appels (1 500 minutes)
- Réunions (1 000)
- + Produits
- + Signatures électroniques (30)
- + Liens d'achat immédiat
- + Recommandations
- + Séquences
- + Création de vidéos personnalisées
- + Prévisions
- + Validation des devis
- + Transcription des appels
- + Guides conversationnels
- + Objectifs avancés

- + Indique les fonctionnalités supplémentaires disponibles en passant du Hub Sales Starter au Hub Sales Pro ou Entreprise
- + Indique les fonctionnalités supplémentaires disponibles en passant du Hub Sales Pro au Hub Sales Entreprise