

## HUB SALES STARTER

### Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux d'activité
- Entreprises
- Transactions
- Pipelines de transactions (2)
- Automatisation simple
- Tâches
- Données 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
- Tableaux de bord des rapports (10)
- Devises multiples (5)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- Disponible sur iOS et Android

## HUB SALES PRO

### Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux d'activité
- Entreprises
- + Vue globale des comptes cibles
- + Score des entreprises (5 propriétés)
- + Vue d'ensemble du compte
- Transactions
- + Pipelines de transactions (15)
- + Workflows de vente
- Tâches
- Données sur les entreprises
- Intégration de la boîte de réception
- Import des relations
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- + Boîte de réception des conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Tableaux de bord des rapports (25)
- + Devises multiples (30)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- Disponible sur iOS et Android
- + Rapports personnalisés (100)
- + Analytics de vente **NOUVEAU**
- + Rapports sur plusieurs objets
- + Équipes (10)
- + Champs requis
- + Gestion des ressources
- + Propriétés calculées (5)

### Fonctionnalités par licence

- Files d'attente des tâches
- Transfert des conversations
- Planification des envois d'e-mails
- Suivi des e-mails et notifications
- Modèles d'e-mails (1 000)
- Blocs de texte prédéfinis (1 000)
- Documents (1 000)
- Devis
- Appels (500 minutes)
- Liens de prise de rendez-vous (1 000)

### Fonctionnalités par licence

- Files d'attente des tâches
- Transfert des conversations
- + Attribution automatisée des leads et des tâches
- Planification des envois d'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)
- + Propositions commerciales **BÊTA**
- + Appels (1 000 minutes)
- Liens de prise de rendez-vous (1 000)
- + Produits
- + Signatures électroniques (10)
- + Liens d'achat immédiat
- + Heures d'envoi intelligent
- + Séquences (500 envois d'e-mails par utilisateur et par jour)
- + Création de vidéos personnalisées
- + Prévisions **NOUVEAU**
- Intégration avec LinkedIn Sales Navigator

## HUB SALES ENTREPRISE

### Fonctionnalités du portail

- Gestion des contacts
- Flux d'activité
- Entreprises
- + Vue globale des comptes cibles
- + Score des entreprises (25 propriétés)
- + Vue d'ensemble du compte
- Transactions
- + Pipelines de transactions (50)
- + Workflows de vente
- Tâches
- Données sur les entreprises
- Intégration de la boîte de réception
- Import des relations
- E-mail d'équipe
- Chat en direct
- + Boîte de réception des conversations (100)
- Bots conversationnels
- + Tableaux de bord des rapports (50)
- + Devises multiples (200)
- Propriétés personnalisées (1 000)
- + Objets personnalisés (10) **NOUVEAU**
- Disponible sur iOS et Android
- + Rapports personnalisés (500)
- + Analytics de vente **NOUVEAU**
- + Rapports sur plusieurs objets
- + Équipes (300)
- + Champs requis
- + Gestion des ressources
- + Autorisations au niveau des champs
- + Propriétés calculées (200)
- + Score prévisionnel des leads
- + Bots personnalisés
- + Recherche de propriétés personnalisées
- + Suivi du revenu récurrent
- + Intégration Slack
- + Équipes hiérarchiques
- + Authentification unique

### Fonctionnalités par licence

- Files d'attente des tâches
- Transfert des conversations
- + Attribution automatisée des leads et des tâches
- Planification des envois d'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)
- + Propositions commerciales **BÊTA**
- + Appels (2 000 minutes)
- Liens de prise de rendez-vous (1 000)
- + Produits
- + Signatures électroniques (30)
- + Liens d'achat immédiat
- + Heures d'envoi intelligent
- + Séquences (1 000 envois d'e-mails par utilisateur et par jour)
- + Création de vidéos personnalisées
- + Prévisions **NOUVEAU**
- + Intégration avec LinkedIn Sales Navigator
- + Validation des devis
- + Transcription des appels
- + Guides conversationnels
- + Objectifs avancés

+ Fonctionnalités supplémentaires disponibles lors de la mise à niveau du Hub Sales Starter vers le Hub Sales Pro ou Entreprise  
+ Fonctionnalités supplémentaires disponibles lors de la mise à niveau du Hub Sales Pro vers le Hub Sales Entreprise