

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)
 Devis 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)
 + Devis 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)

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 (1 000 minutes)
 Réunions (1 000)
 + Produits
 + Signatures électroniques (10)
 + Liens d'achat immédiat
 + Recommandations
 + Séquences
 + Création de vidéos personnalisées
 + Prévisions **NOUVEAU**

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)
 + Devis 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