EXELAB
..Diamond Partner HubSpot

HubSpot

GUIDA AD HUBSPOT 2022

Tutto quello che devi sapere sul CRM più interessante sul mercato

GUIDA GRATUITA

exelab.com

EXELAB

HubSpot

EXELAB E' IL PARNER HUBSPOT N.1 IN ITALIA

• • •

Siamo Diamond Partner HubSpot

La nostra mission è sviluppare nelle aziende un motore di crescita basato sull' implementazione di CRM e sistemi automatizzati per potenziare i processi di marketing, sales e service.

Alcuni dei nostri clienti:

abenergie · Parmigiano Reggiano · Banca Sella · andyer · BAXI · Bayard Bradford

conte.it assicurazioni · CREDIMI · EURONEXT · KARPOS · labrenta · LVenture GROUP

sportful · castelli · Manifattura Valcismon · translated. · UnipolSai Assicurazioni · Università degli Studi Guglielmo Marconi

WECO WELD THE WORLD · cambiomarcia · Centro Demetra · POLI.DESIGN · ABI Lab · Sogni di Cristallo

EXELAB

HubSpot

“CON HUBSPOT PUOI CREARE UN MOTORE DI CRESCITA PER IL TUO BUSINESS”

Emanuele Caronia | CEO @ Exelab

• • •

Il successo dell'operazione dipende il 20% dalla teconologia e l'80% da come si usa. **Con noi avrai l'esperienza che ti serve.**

Possiamo connettere HubSpot con tutti i software usati dalla tua azienda. **Con noi avrai gli ingegneri che ti servono.**

HubSpot e' il software piu' flessibile ed innovativo sul mercato. **Con HubSpot avrai il CRM che ti serve.**

Avere il tuo team interno allineato e' la chiave. **Con noi avrai la formazione che ti serve.**

EXELAB

HubSpot

CONTENUTI

..Diamond Partner HubSpot

1. HubSpot CRM
2. HubSpot Marketing Hub
3. HubSpot Sales Hub
4. HubSpot Service Hub

Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

Contattaci ora

EXELAB

HubSpot

1. HUBSPOT: IL CRM AL CENTRO

Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

Contattaci ora →

HubSpot: un CRM al centro di tutto

HubSpot consente agli utenti di gestire in modo più efficace il percorso del cliente, dal primo contatto a tutte le fase successive alla chiusura di un accordo. Uno dei maggiori vantaggi di HubSpot è la possibilità di combinare le attività di marketing, vendite e servizio clienti all'interno di un'unica piattaforma.

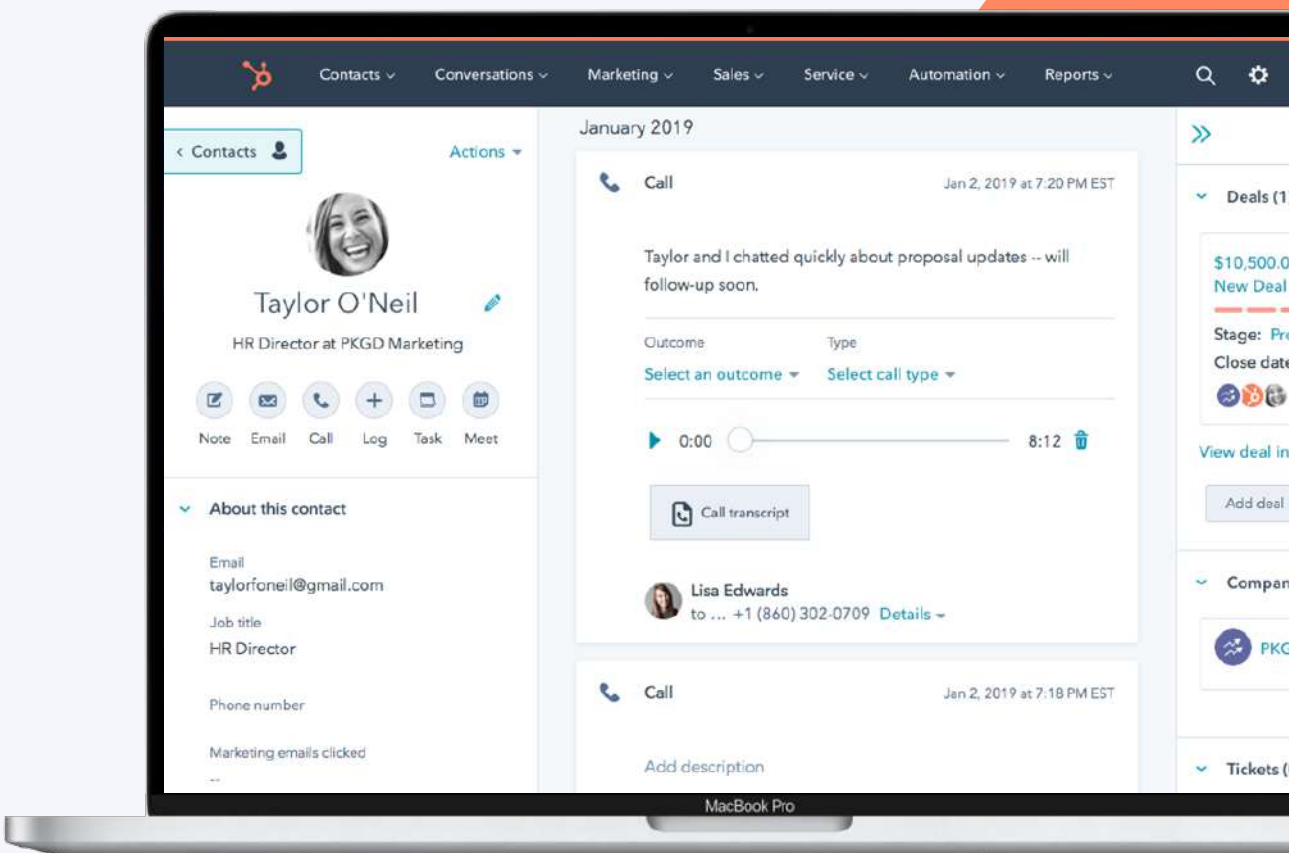
La condivisione delle informazioni e lo sviluppo della collaborazione tra i vari team genera un aumento delle vendite e delle performance aziendali.

exelab.com

Il CRM leader per il marketing e sales automation

HubSpot è usato da più di 95000 organizzazioni nel mondo, ed è il leader per il segmento marketing e sales automation. I clienti variano da aziende grandi come come Euronext, Woolrich, MVAgusta, Banca Sella, Subaru, Revolut, a Piccole e Medie Imprese Italiane ed internazionali.
La facilità di utilizzo e l'estrema adattabilità sta facendo di HubSpot uno dei CRM più usati a livello mondiale. Exelab è Platinum Partner di HubSpot ed aiuta le aziende clienti ad integrarlo al 100% con i sistemi esistenti.

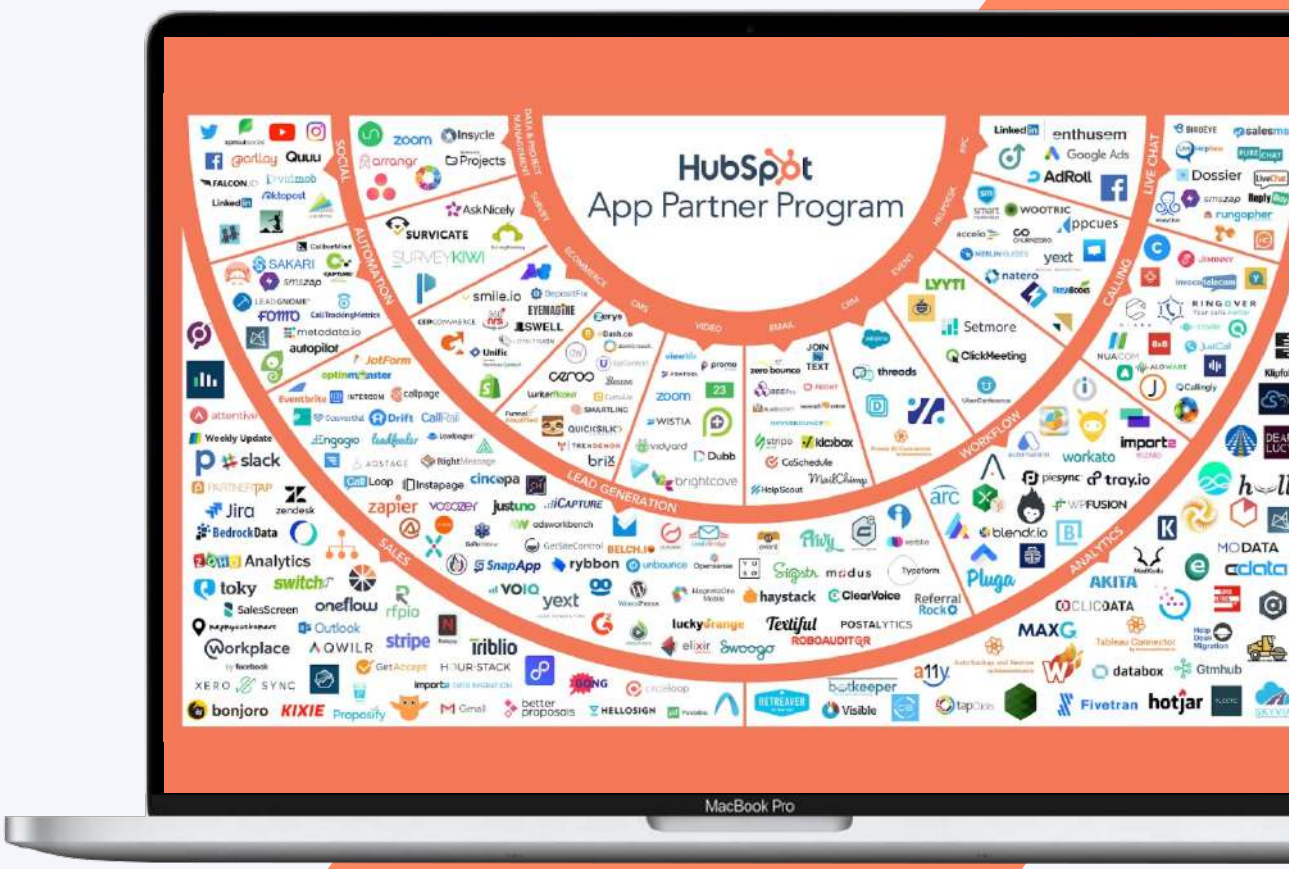
exelab.com



Il CRM flessibile, integrato e gratuito

HubSpot è un CRM con più di 500 integrazioni native e potenti API. Il CRM HubSpot rappresenta una delle soluzioni più flessibili e facili da configurare sul mercato. Ad Exelab integriamo HubSpot nelle nostre aziende clienti e facciamo in modo che venga usato al 100% delle sue possibilità.

exelab.com



EXELAB

HubSpot

2. HUBSPOT MARKETING HUB

POTENZIA IL MARKETING E GESTISCI TUTTO ALL'INTERNO DI UN UNICA PIATTAFORMA

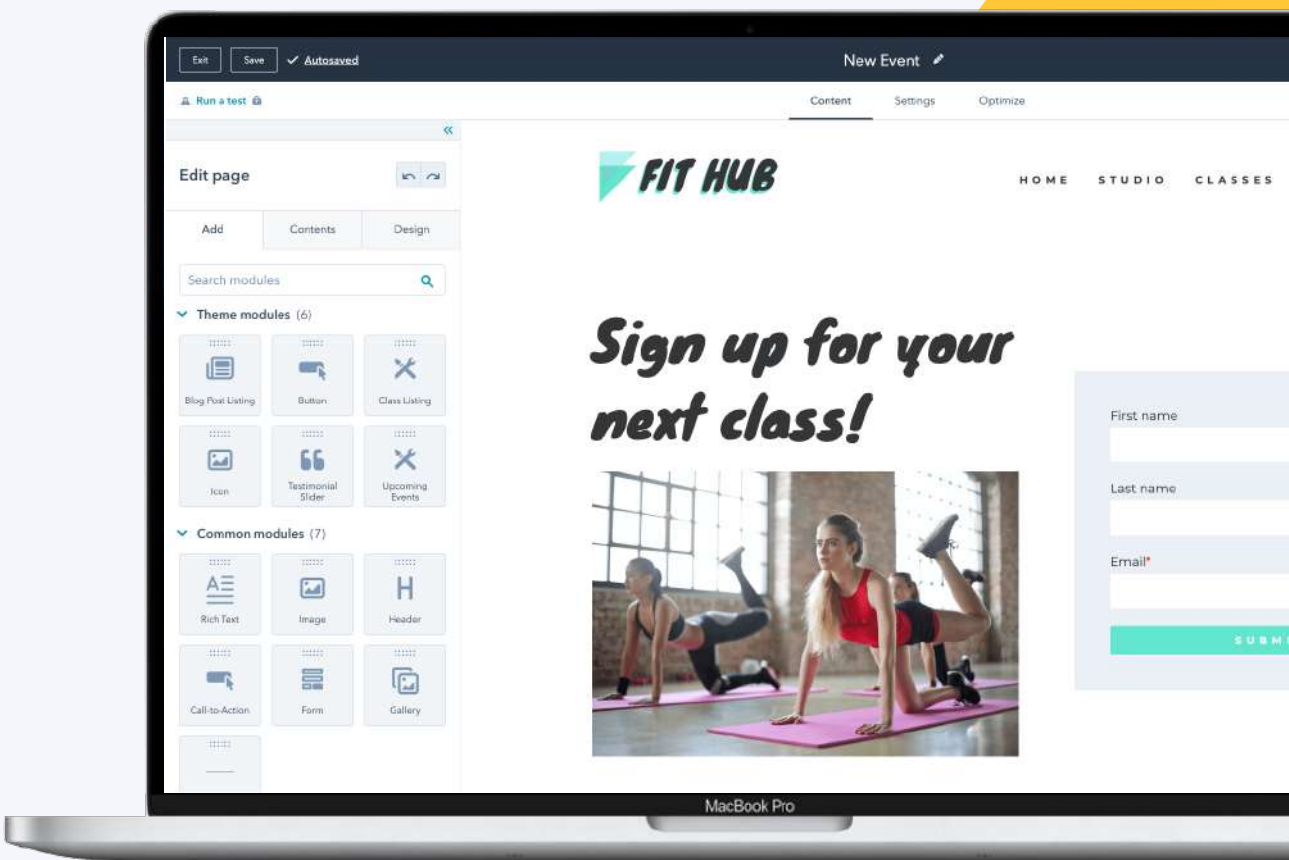
Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

Contattaci ora →

Landing Page, Form, CTA

Con HubSpot è possibile creare landing page in modo semplice e veloce. Si possono creare da zero o utilizzare i numerosi template (alcuni gratis, alcuni a pagamento) presenti nel marketplace. HubSpot mette a disposizione un'intera area dedicata alle call-to-action, form e popup. Queste funzionalità aumentano le loro potenzialità se integrate con il CRM. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare landing page e form.

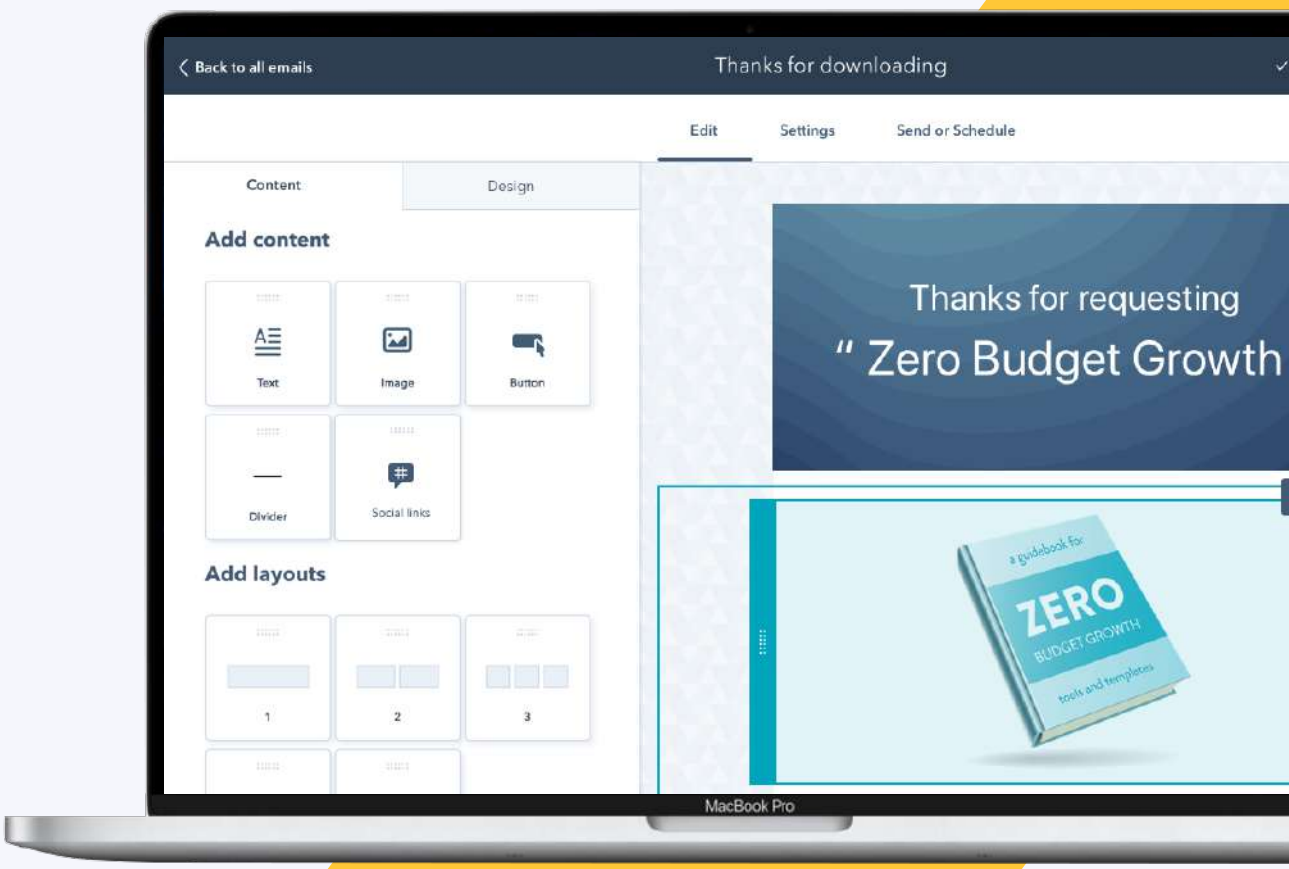
exelab.com



Email marketing

Con HubSpot è possibile inviare email personalizzate ed in modo automatico ai clienti, lead o prospect. Con HubSpot puoi creare rapidamente campagne di email marketing in modo professionale, utilizzando i numerosi template o componendo da zero il messaggio con l'editor drag and drop facile da usare. E' possibile analizzare i risultati con la potente reportistica. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare strategie di email marketing.

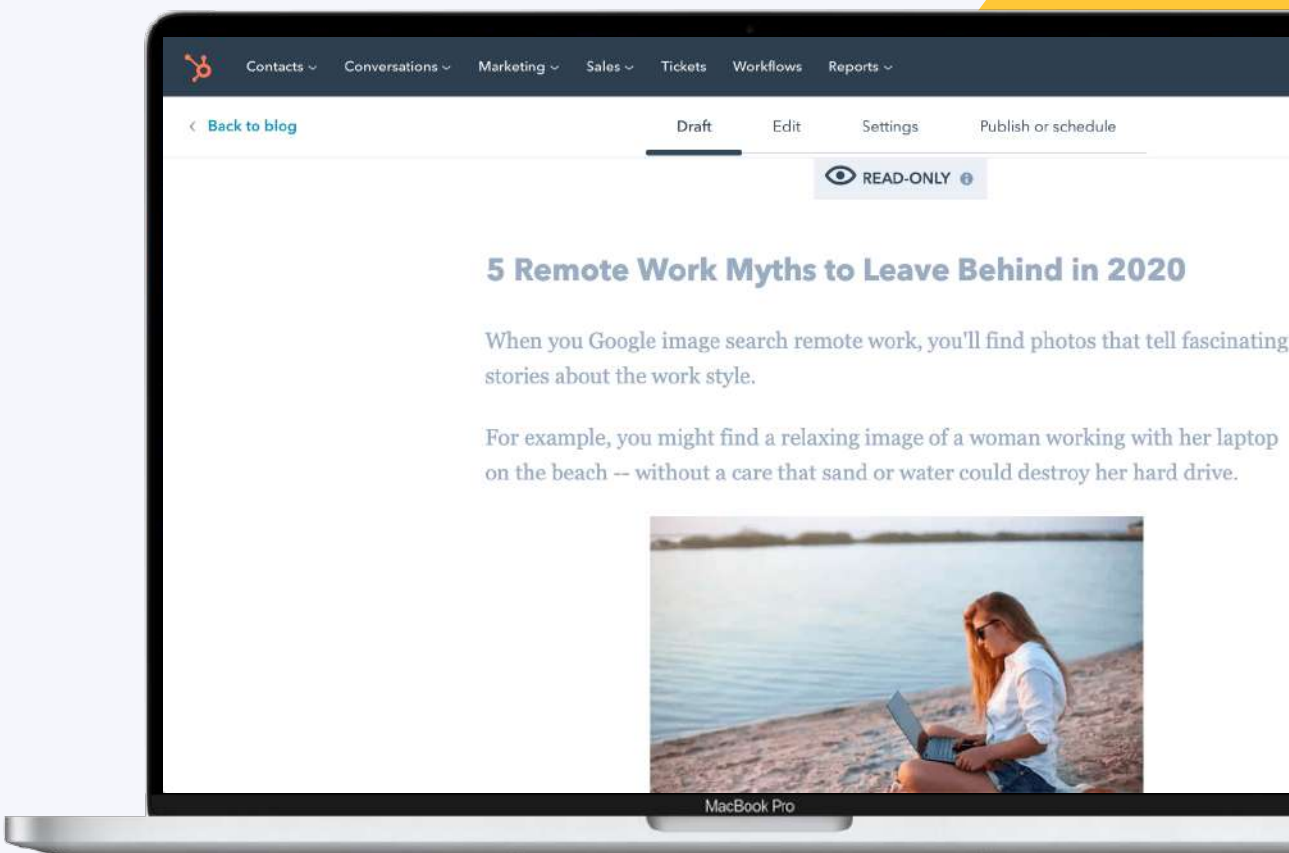
exelab.com



SEO e inbound marketing

Grazie a tutti gli strumenti di analytics forniti da HubSpot siamo in grado di sapere davvero cosa piace al nostro cliente, su cosa nutre maggior interesse e quali sono le pagine, o gli articoli del nostro blog su cui si sofferma maggiormente. Durante il processo che da visitatori del sito conduce a clienti soddisfatti HubSpot ti consente di ottimizzare i tuoi contenuti, il SEO ed i posizionamenti.

exelab.com

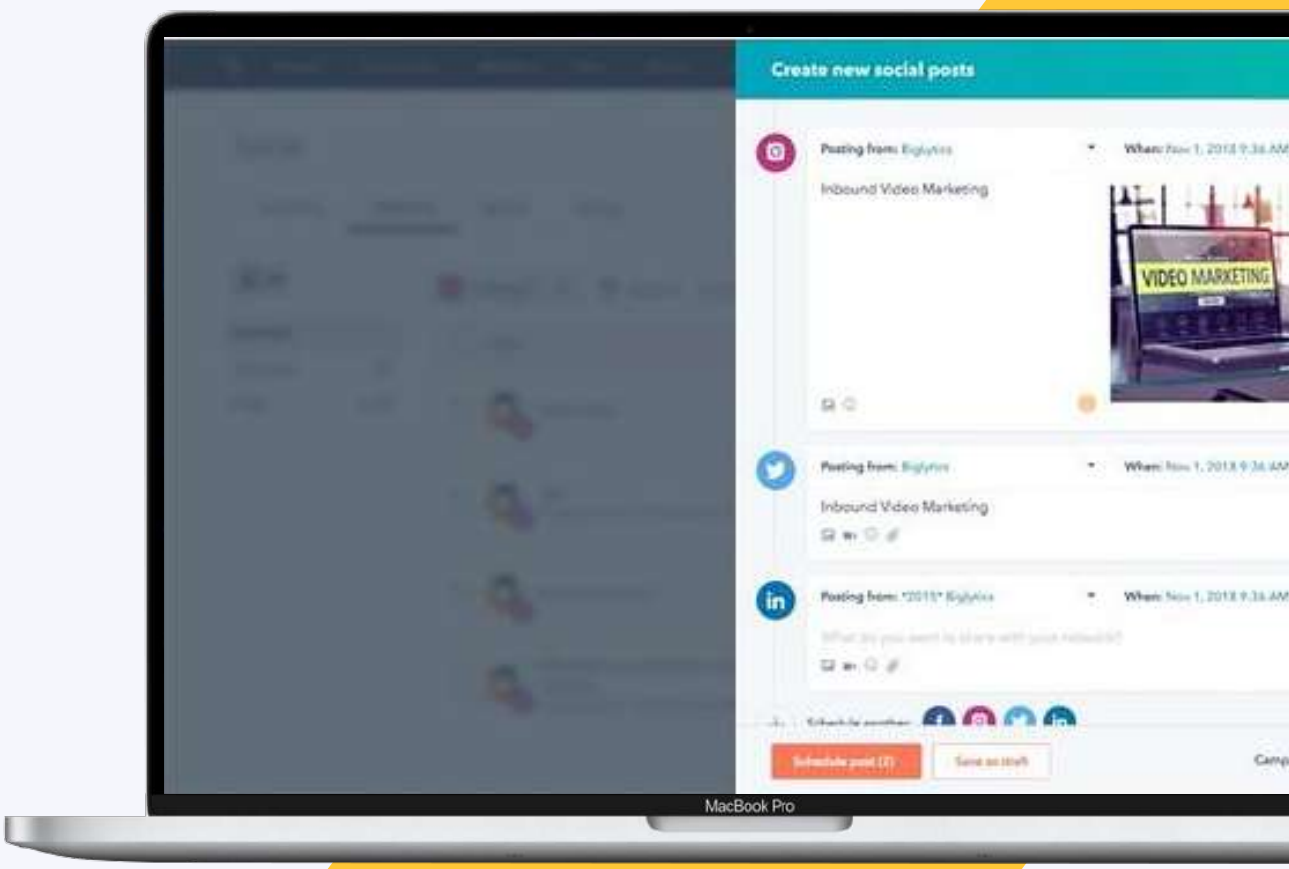


Strumenti per il social media marketing

Con HubSpot è possibile gestire gli account social aziendali LinkedIn, Facebook, Instagram e Twitter e condividere post in modo manuale o automatico.

Puoi pianificare i contenuti, analizzare i risultati e ricevere suggerimenti per i momenti migliori in cui pubblicare in modo da poter mostrare i tuoi contenuti ai tuoi follower al momento giusto.

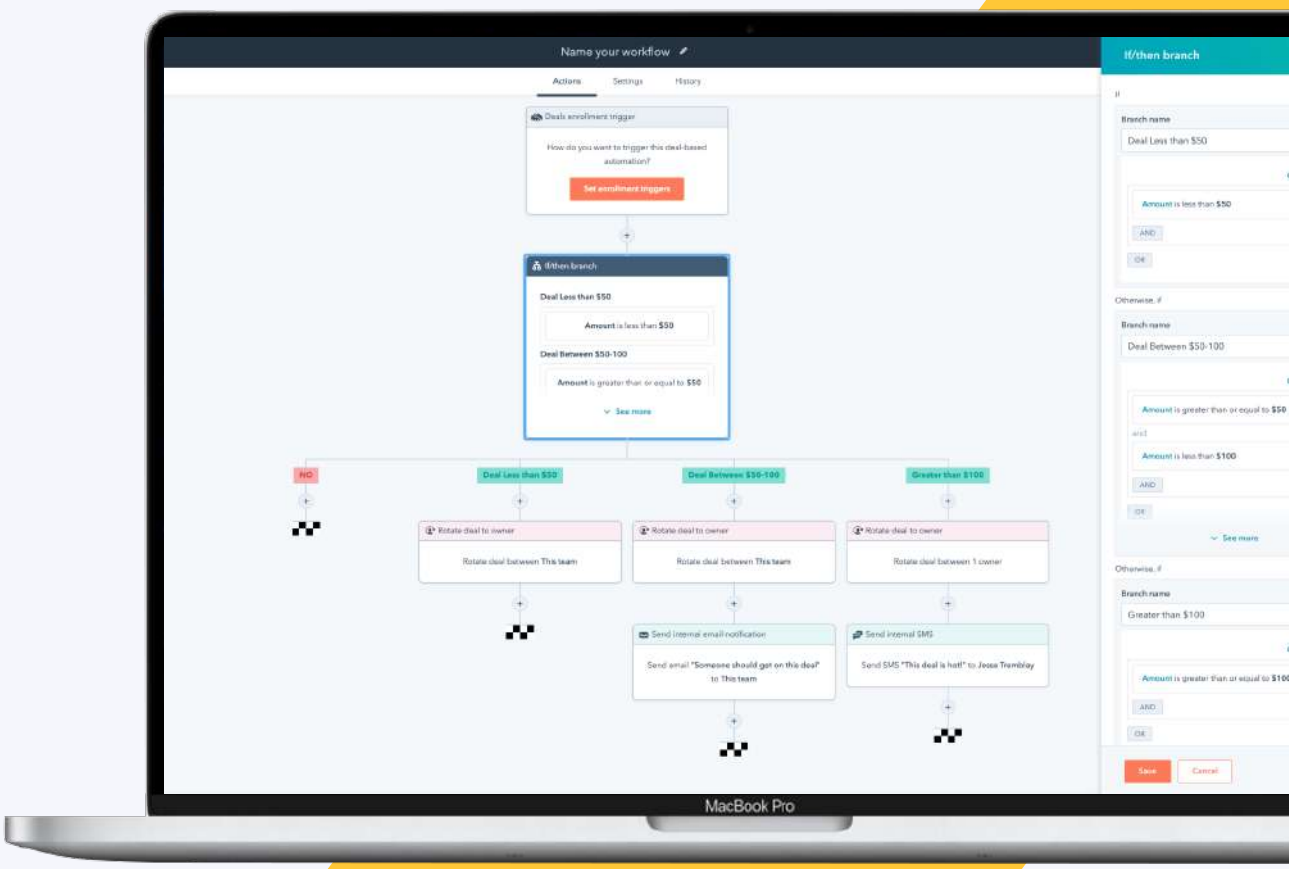
exelab.com



Marketing automation

Con HubSpot è possibile creare sofisticati flussi di lavoro o workflow automatizzati grazie all'editor visivo, sia per semplici campagne di follow-up o sia per serie di task e complesse attività. Queste automazioni possono essere agganciate alle informazioni e dettagli specifici di ogni contatto presente nel CRM. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare automazioni di marketing e complessi workflow.

exelab.com

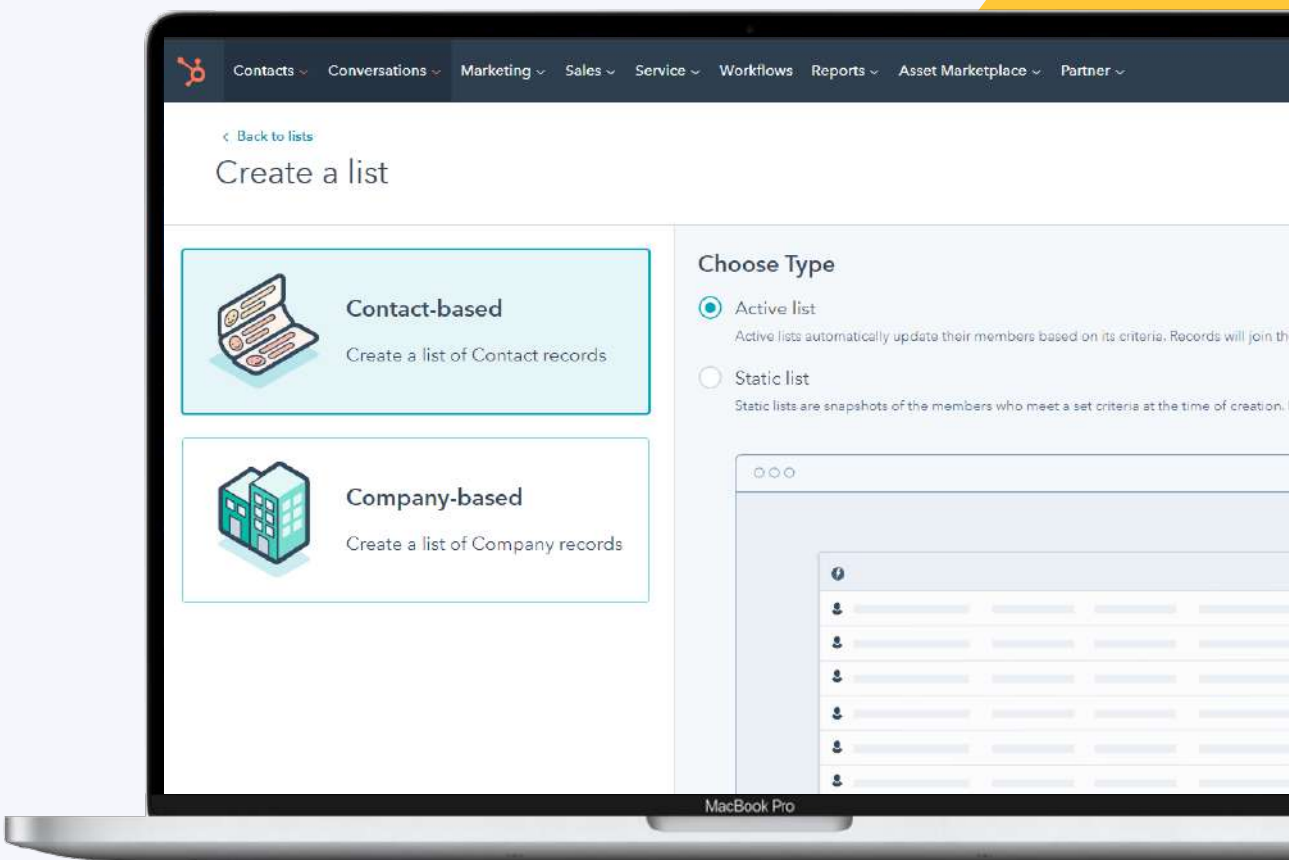


HubSpot Diamond Solutions Partner Program

Segmentazione automatizzata

Con Hubspot è possibile creare liste che segmentano i contatti in modo dinamico. I contatti vengono aggiunti o rimossi dagli elenchi smart quando soddisfano o cessano di soddisfare i criteri di registrazione. Ogni nuovo contatto che viene generato tramite una campagna viene taggato ed automaticamente inserito in liste secondo la logica del workflow che abbiamo creato. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare le segmentazioni del database.

exelab.com



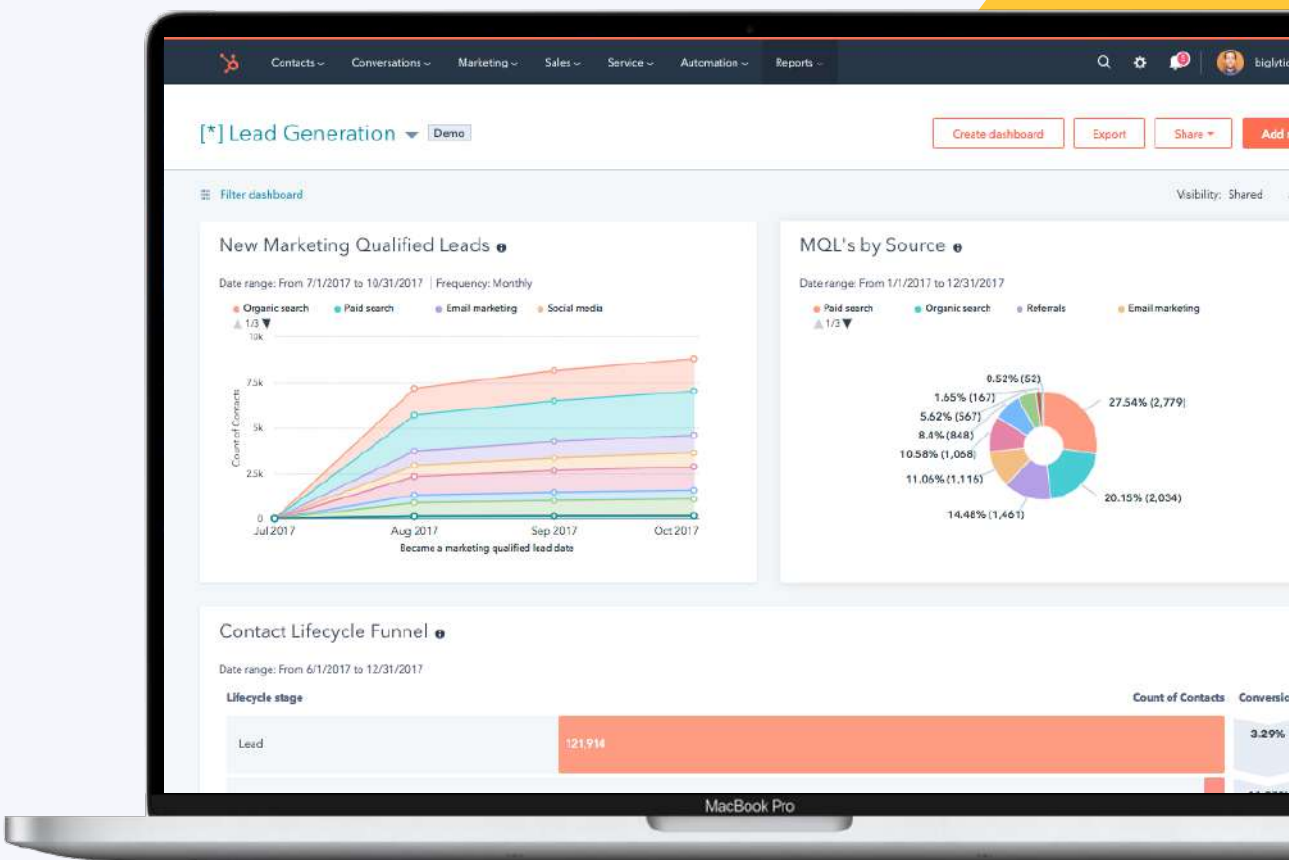
Dashboard e Reporting avanzato

Con HubSpot è possibile creare in pochi secondi report di marketing personalizzati, scegliendo dalla libreria di template preimpostati sulle attività principali del marketing.

Potrai analizzare il rendimento del tuo sito con le principali metriche come ad esempio:

- fonti di traffico
- pagine viste
- tempo speso
- conversioni
- ROI delle campagne (paid, social, email marketing, SEO)
- social media

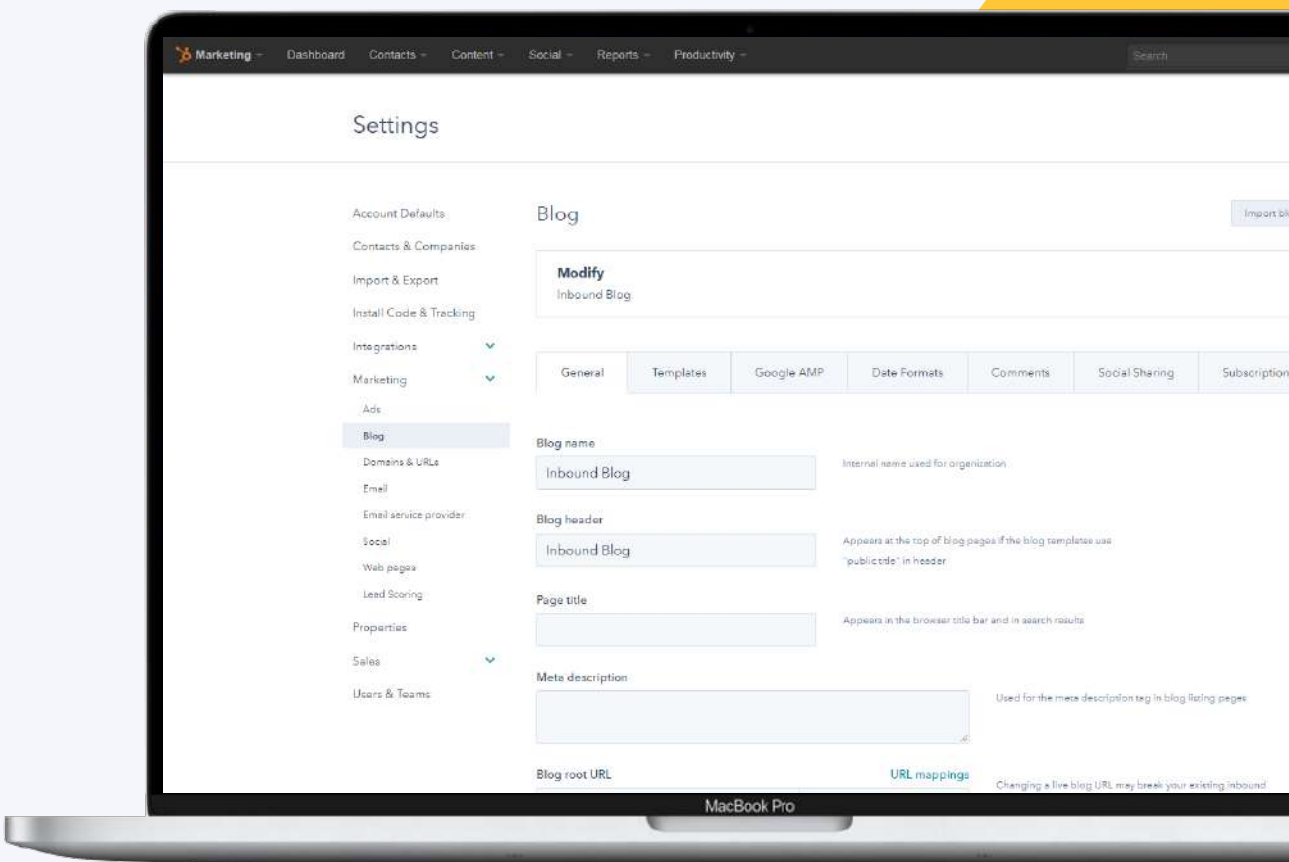
exelab.com



Lead scoring predittivo

Con il lead scoring predittivo è possibile automatizzare la qualifica dei lead ed assegnare un punteggio predittivo sulla probabilità di convertire il contatto in vendita, basato sull'apprendimento automatico del sistema. Il punteggio predittivo di HubSpot utilizza l'intelligenza artificiale per analizzare migliaia di dati al fine di identificare i migliori lead. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare il lead scoring predittivo.

exelab.com



EXELAB

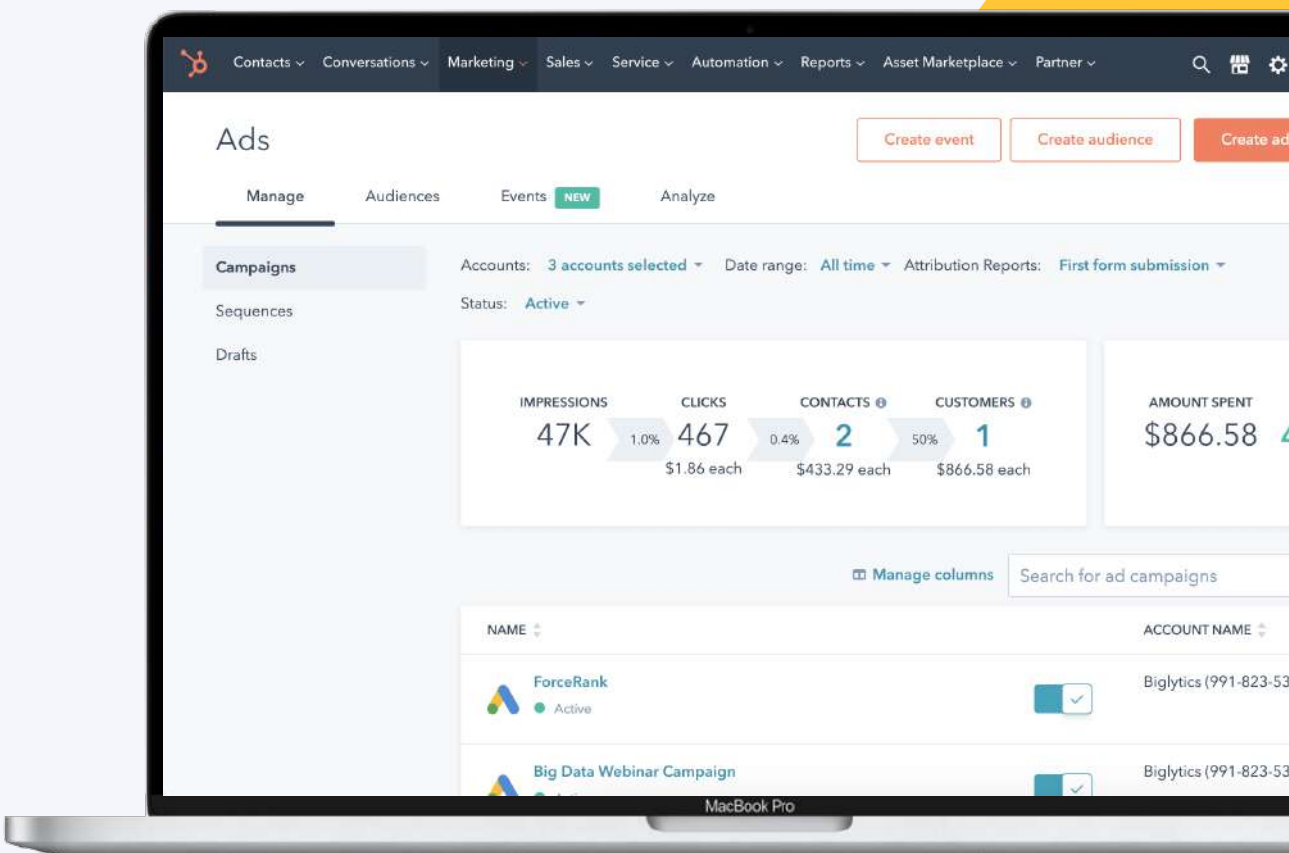
HubSpot

Strumenti per l'online advertising

Con HubSpot è possibile calcolare il ROI della pubblicità reale con assoluta precisione. Si possono creare rapporti sui lead effettivi, sui deal generati, i meeting ed le vendite generate da ogni singolo annuncio Facebook, LinkedIn o Google.

Con HubSpot è possibile collegare, in pochi passaggi, gli account di Linkeding Advertising, Facebook Business, Google Ads e piattaforme come Unbounce o Lead Page e ricevere i lead direttamente nel CRM. Noi di Exelab aiutiamo i nostri clienti a creare e gestire campagne di lead generation.

exelab.com



HubSpot Diamond Solutions Partner Program

EXELAB

HubSpot

3. HUBSPOT SALES HUB

POTENZIA IL TEAM DI VENDITA E SCOPRI NUOVE OPPORTUNITA' DAI CLIENTI ESISTENTI

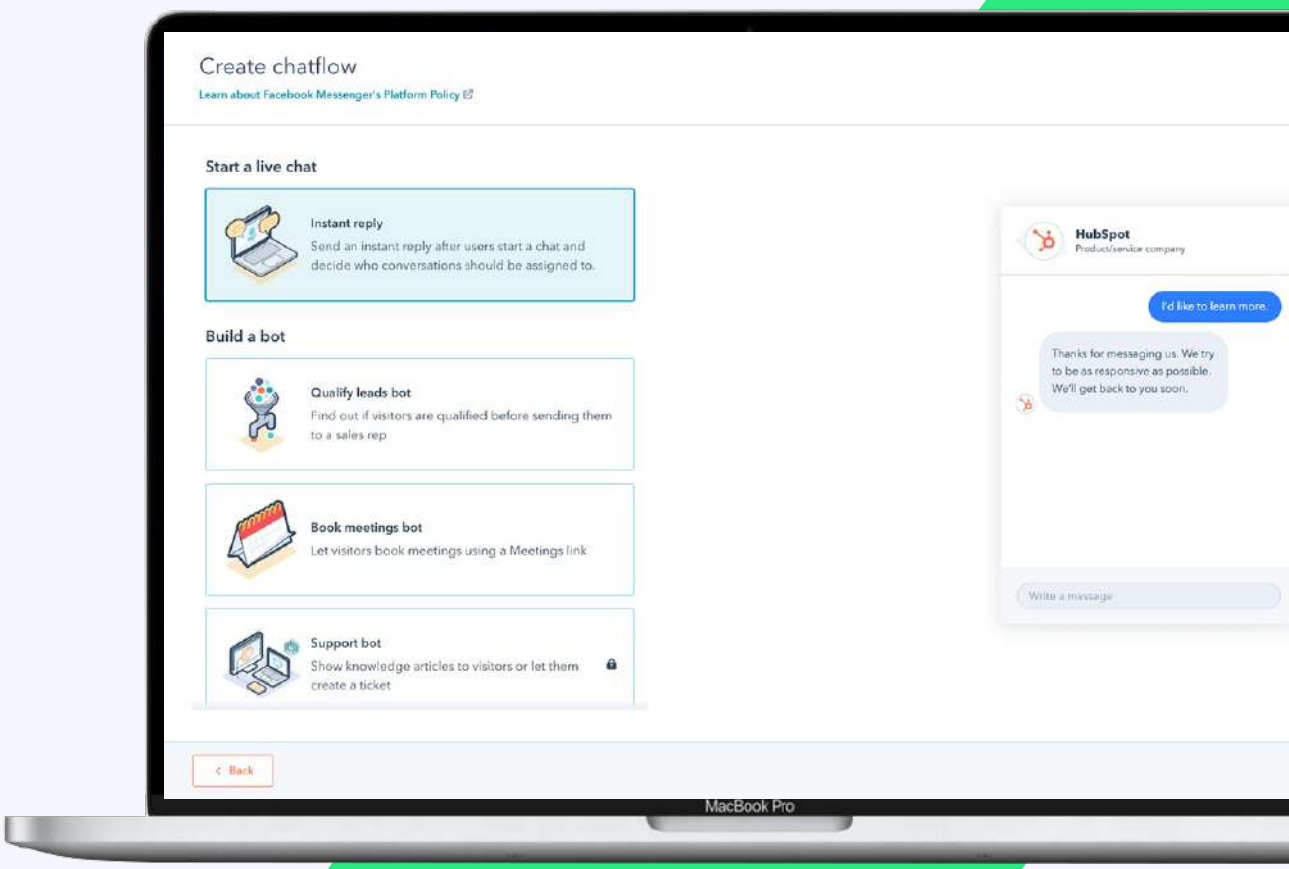
Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

Contattaci ora →

Live Chat e Chatbot

Con HubSpot è possibile gestire conversazioni sia dal vivo con la chat integrata sia tramite chatbot. Creare chatbot è molto facile ed utile su molti fronti: per qualificare i lead, prenotare riunioni, fornire risposte alle domande comuni dell'assistenza clienti e altro ancora. Il generatore di chatbot di HubSpot è perfettamente integrato con il CRM. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare i chatbot.

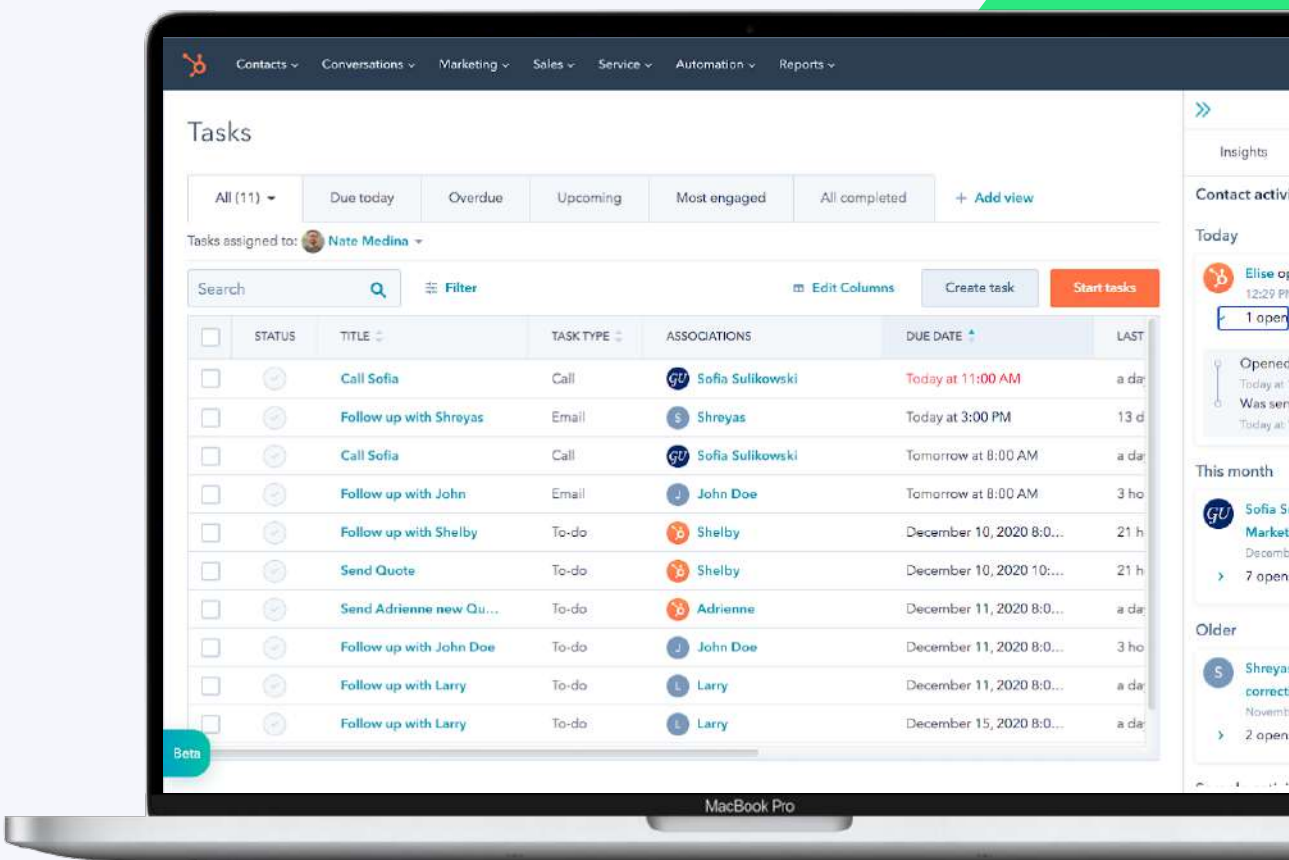
exelab.com



Task

I task sono fondamentali perché ti consentono di tenere traccia di tutto ciò che deve essere fatto. La creazione dei task può essere generata manualmente o essere parte di una sequenza automatizzata. Quando crei un task, puoi decidere un livello di priorità, scegliere una data di scadenza e impostare promemoria. I manager sono anche in grado di creare attività per conto degli altri componenti del team.

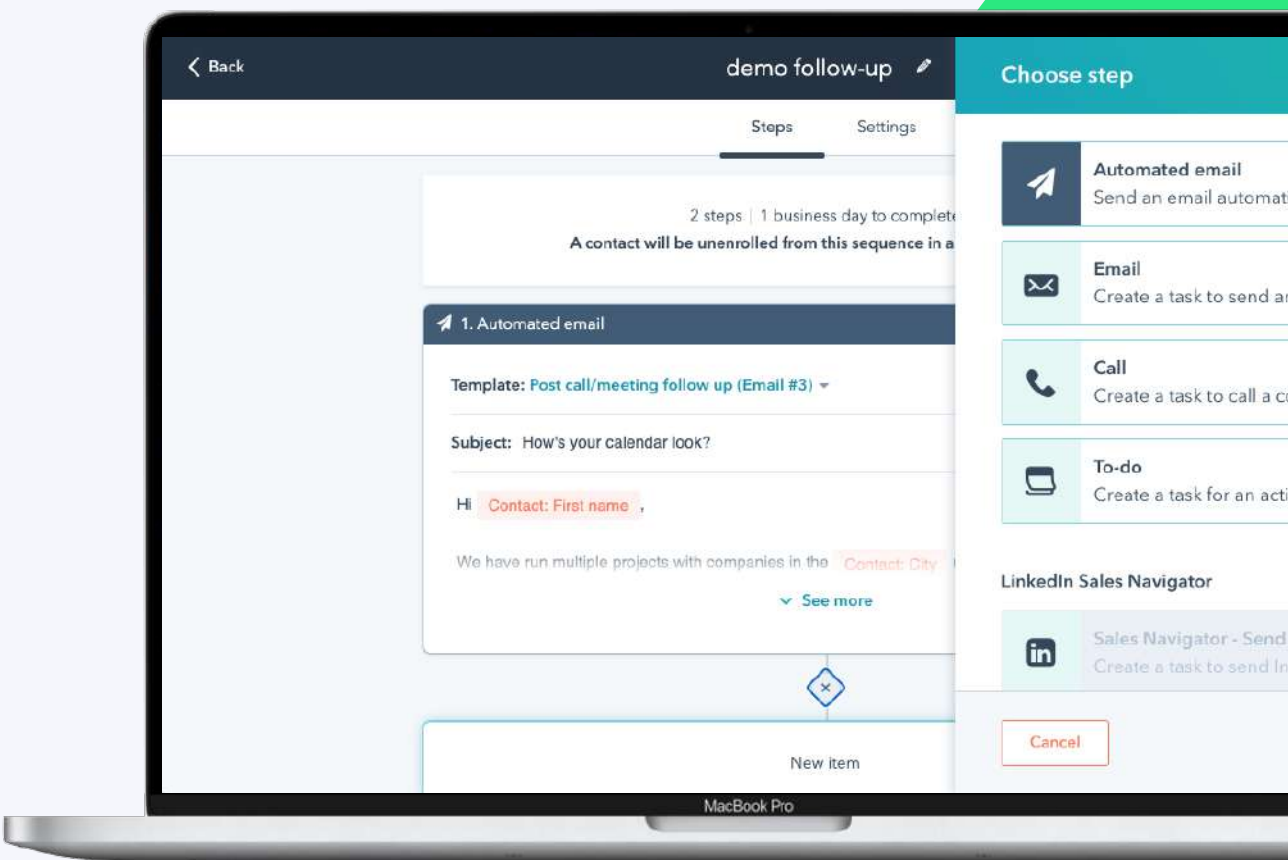
exelab.com



Sequenze

Le sequenze sono un ottimo strumento per ottimizzare ed automatizzare le attività del commerciale. Le sequenze di email possono essere utilizzate per inviare campagne email automatiche a potenziali clienti. Con le sequenze è possibile impostare una serie di email ed azioni, ad esempio per ricordare a te o a membri del team di seguire i potenziali clienti e nel frattempo inviare comunicazioni in modo automatico. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare sequenze di vendita.

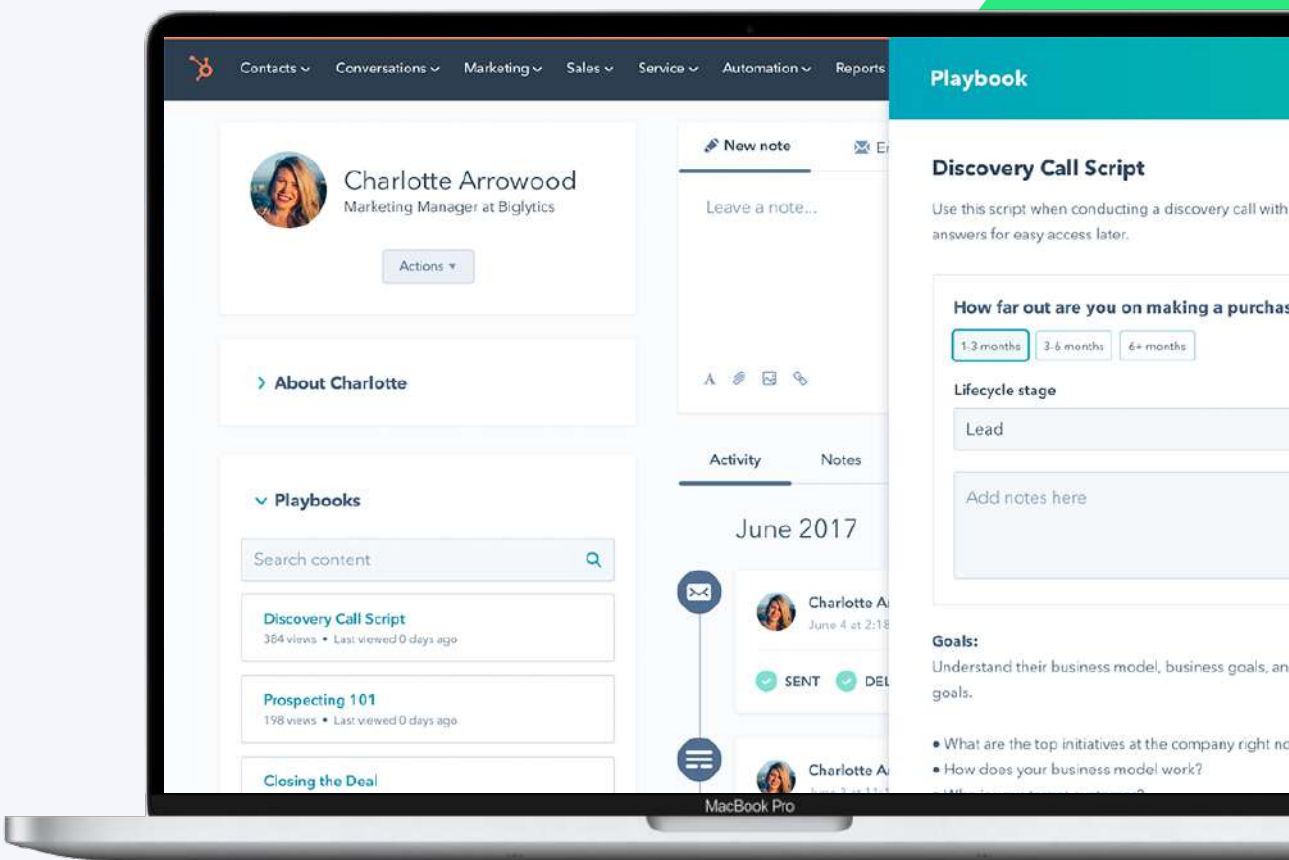
exelab.com



Playbook

I playbook sono guide interne dedicate ad una determinata area del processo di vendita nella tua azienda. Possono includere istruzioni per una fase del processo di vendita, un elenco degli step da completare in preparazione per una chiamata o uno script di chiamata di esempio. I playbook sono un mezzo per condividere le conoscenze di vendita tra il team in un luogo facilmente accessibile a tutti ed uno strumento utile specialmente per i team di vendita in crescita e per grandi team con numerosi processi di vendita.

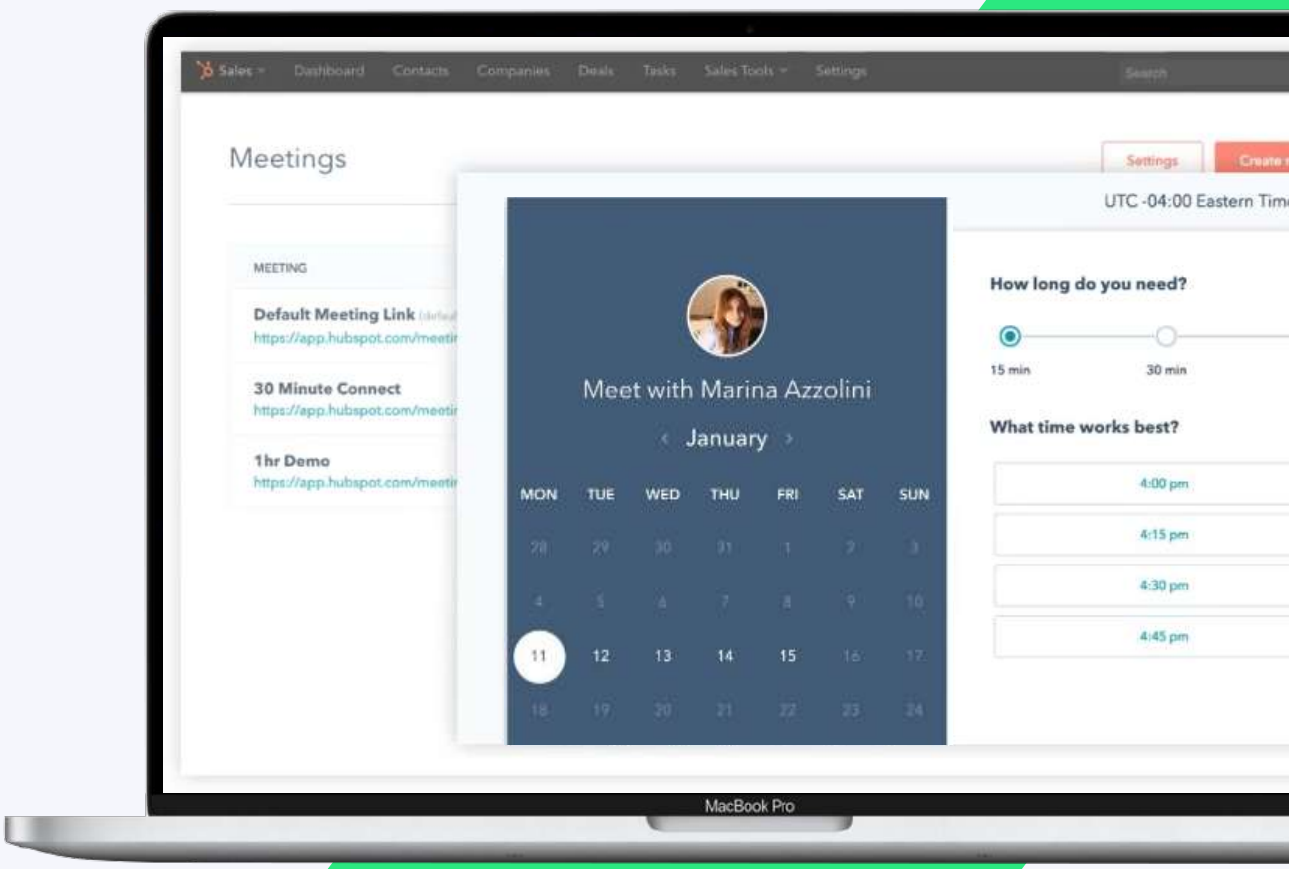
exelab.com



Meeting

Lo strumento Meeting di HubSpot consente di risparmiare un sacco di inutili avanti e indietro che si verificano quando si tenta di pianificare una riunione. Lo strumento si integra direttamente con il calendario del commerciale, consentendo ai venditori di creare link che possono inviare ai potenziali clienti. I potenziali clienti possono prenotare una riunione direttamente sul calendario del venditore, quando conviene meglio a loro. Con HubSpot è possibile automatizzare le azioni che devono verificarsi in collegamento ai meeting in programma.

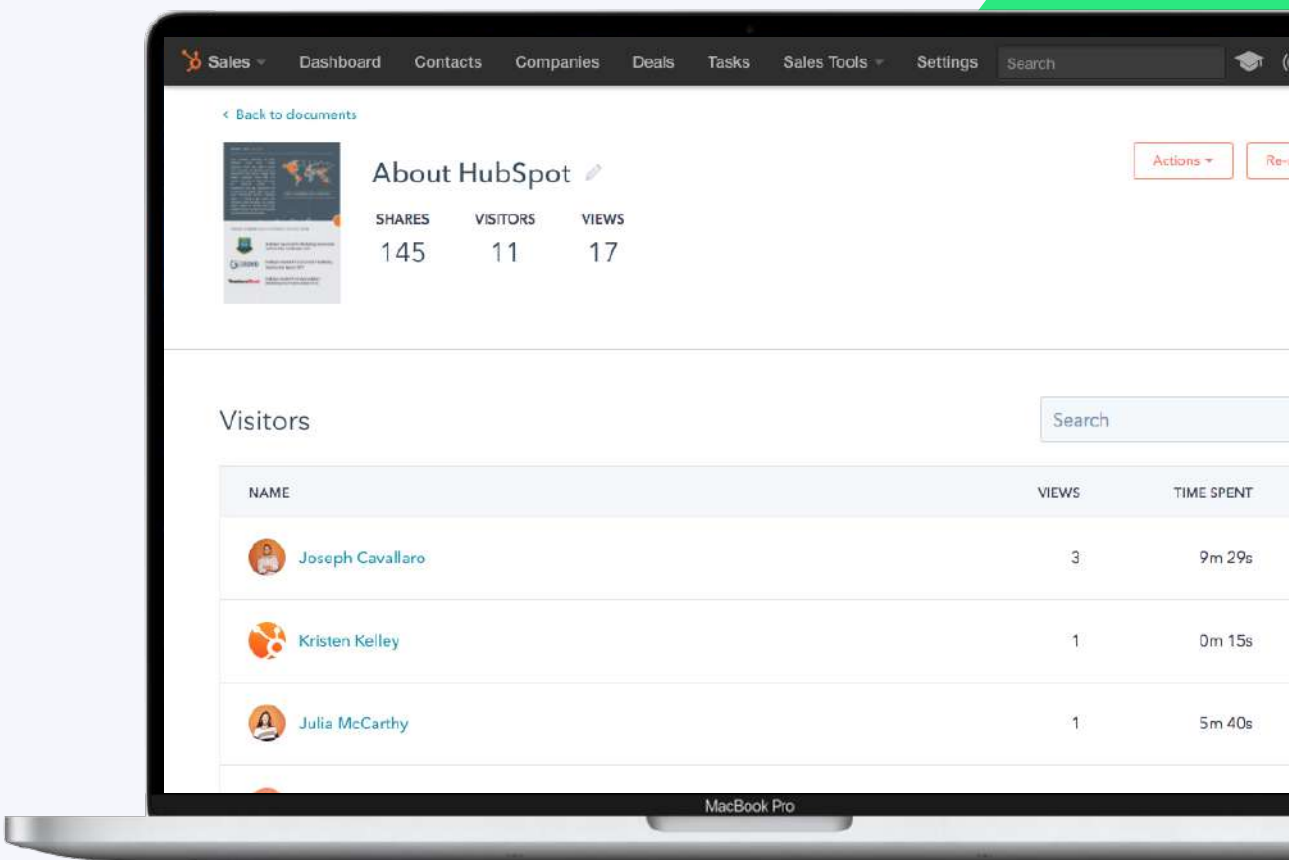
exelab.com



Documenti

Lo strumento Documenti ti consente di caricare qualsiasi presentazione o documento che desideri inviare a un potenziale cliente e creare un collegamento personalizzato. Il link personalizzato darà accesso al documento e quando il potenziale cliente clicca quel determinato link, avrai visibilità su quali parti del documento il cliente sta ponendo la sua attenzione e per quanto tempo.

exelab.com

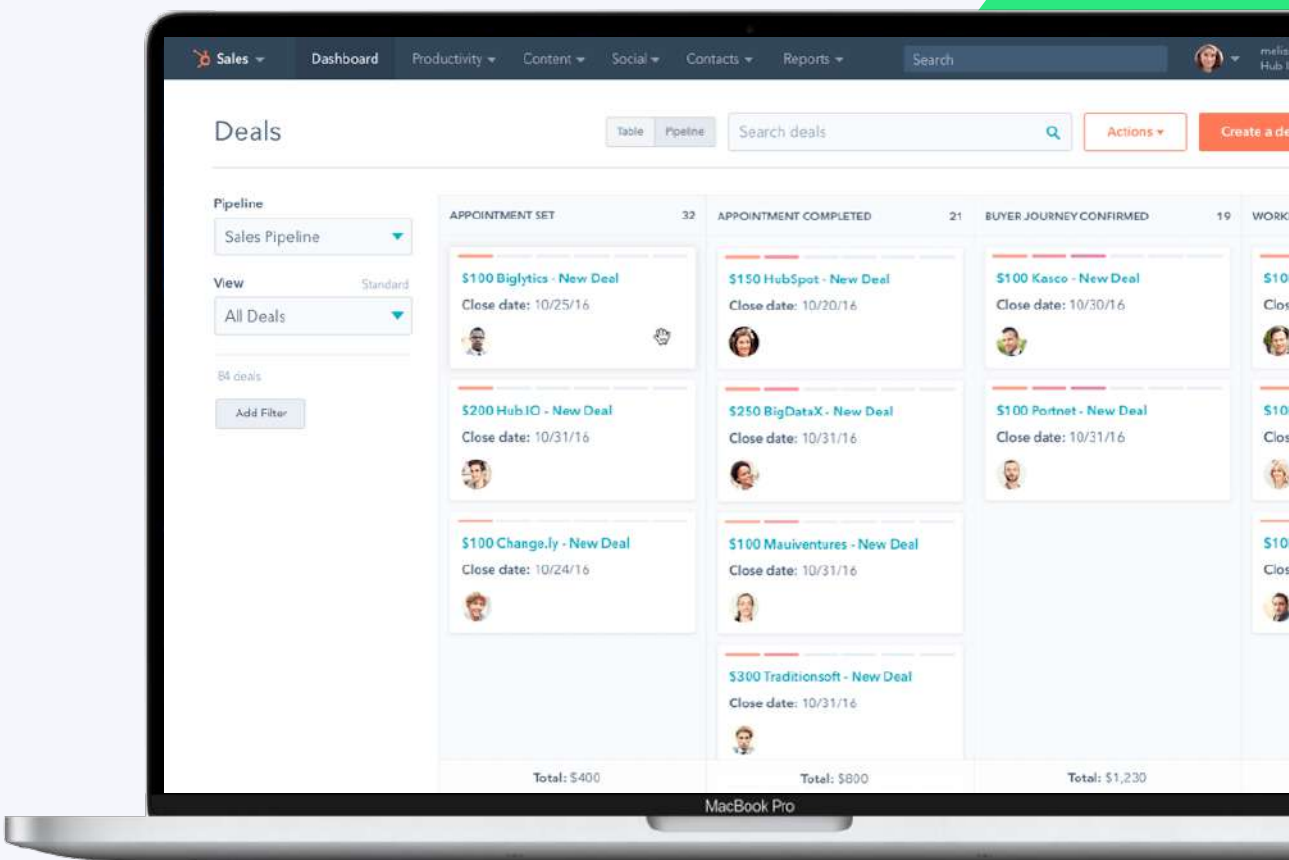


Deal

La dashboard dei Deal in HubSpot ti fornisce una rappresentazione visiva della pipeline (il processo di vendita) del tuo team, e ti aiuta a comprendere e gestire le offerte attive ed in trattativa. Con Sales Hub Professional, puoi avere 15 pipeline diverse e per Sales Hub Enterprise ne hai fino a 50.

Pertanto, se hai più team di vendita dedicati in diverse regioni o linee di prodotto e desideri misurare tali processi di vendita separatamente, è possibile farlo.

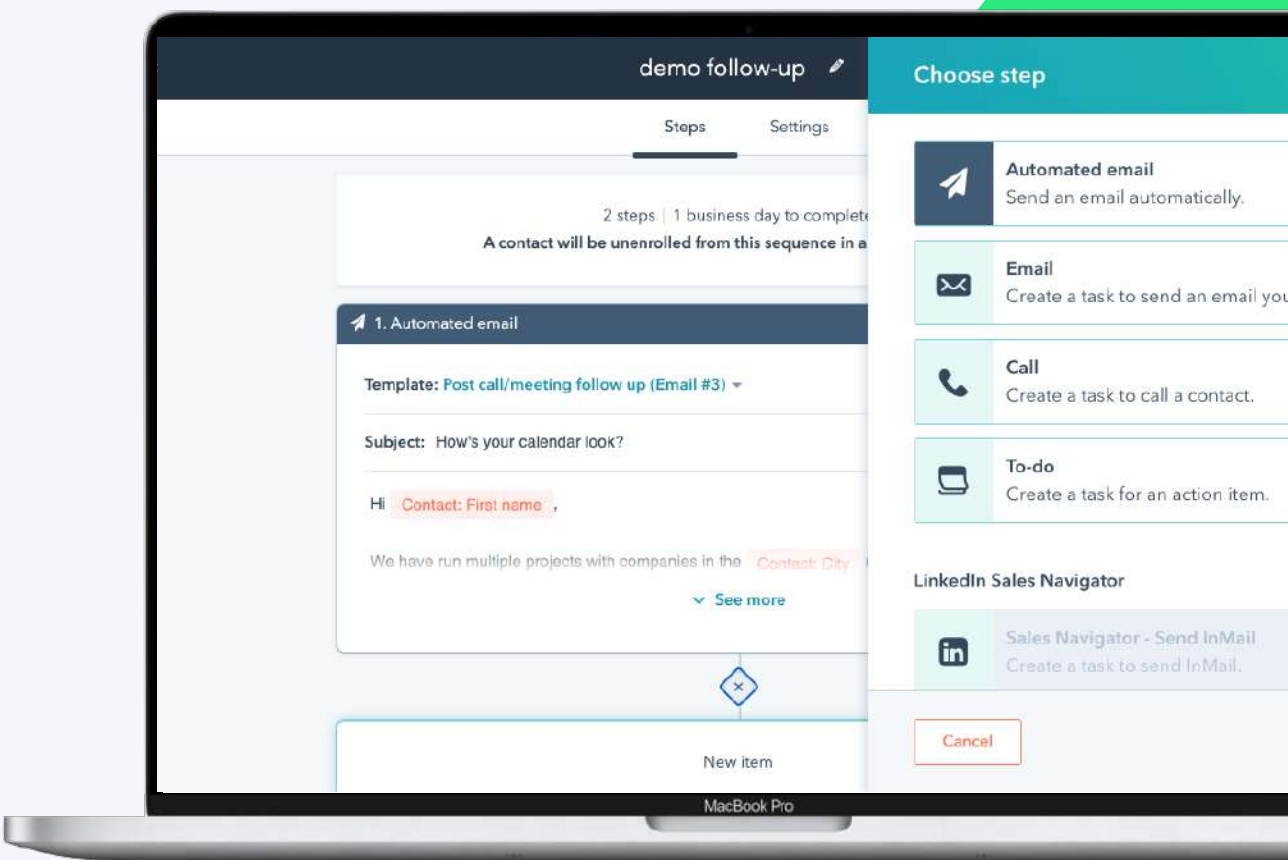
exelab.com



Automazioni

La capacità di automazione di HubSpot può migliorare l'efficacia del team di vendita ed aumentare la collaborazione tra i tuoi team di marketing e di vendita. Si possono automatizzare anche i passaggi nella pipeline di vendita, ad esempio, se un sales rep completa una discovery call con un contatto, puoi fare in modo che quel contatto passi automaticamente alla fase successiva della pipeline o al commerciale senior, riducendo gli aggiornamenti manuali.

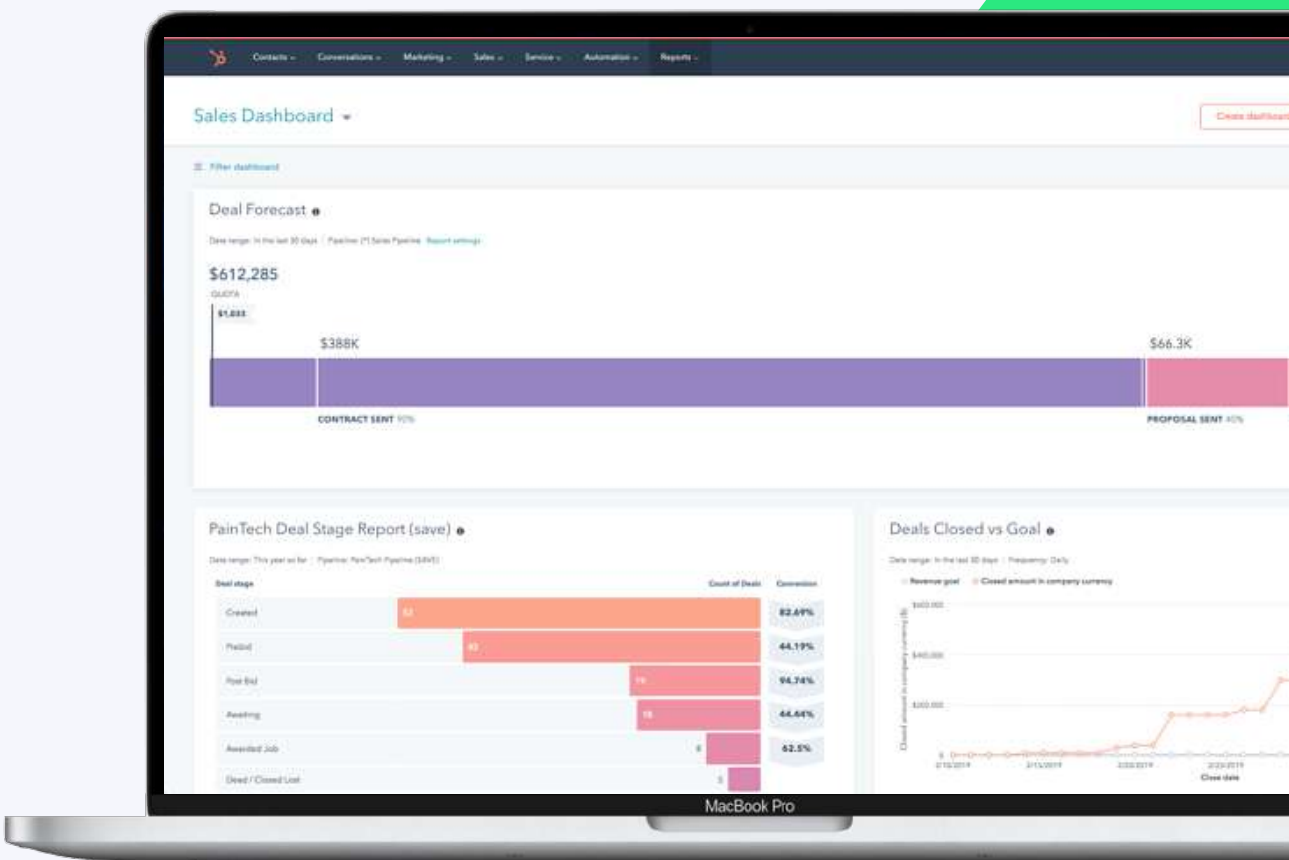
exelab.com



Report

Con HubSpot Sales, puoi creare report e dashboard di vendita personalizzabili fornire ai membri del team visibilità sulle metriche delle loro attività e su come tali sforzi stanno contribuendo alla progressione della pipeline. Questo non solo aiuta i manager a capire come stanno andando i loro commerciali, ma consente anche ai venditori di sentirsi responsabili del raggiungimento dei loro obiettivi. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare i report di vendita e di performance.

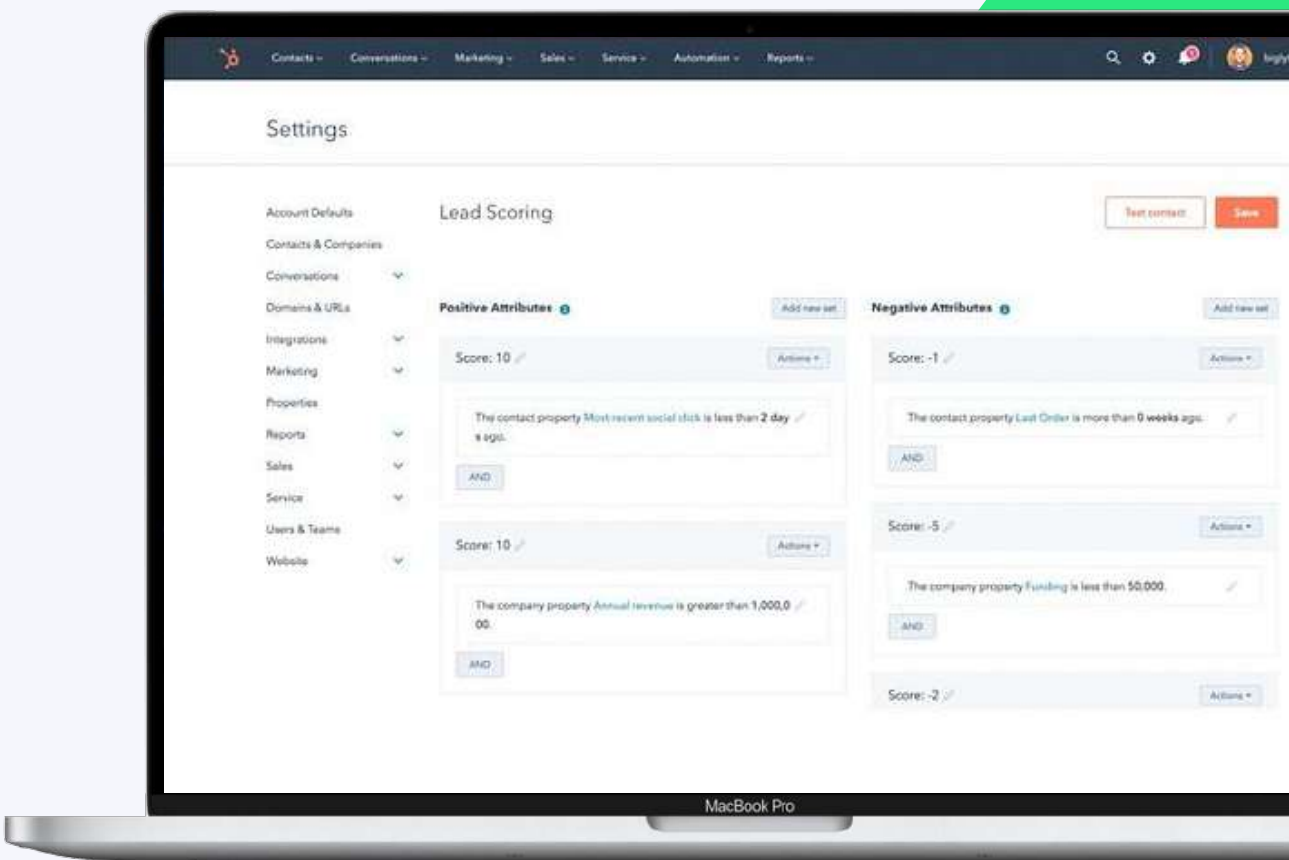
exelab.com



Lead scoring predittivo

Il lead scoring è parte integrante della moderna gestione dei lead. Il tradizionale punteggio dei lead ti consente di assegnare in modo manuale un valore in punti definito. Il lead scoring predittivo è un algoritmo che esegue autonomamente un'analisi di regressione nel database per determinare il modello di punteggio del lead più accurato possibile e assegna il valore in base a queste informazioni storiche.

exelab.com



EXELAB

HubSpot

4. HUBSPOT SERVICE HUB

POTENZIA IL SERVIZIO CLIENTI E RAGGIUNGI UN PIU' ALTO LIVELLO DI SODDISFAZIONE E RETENTION

Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

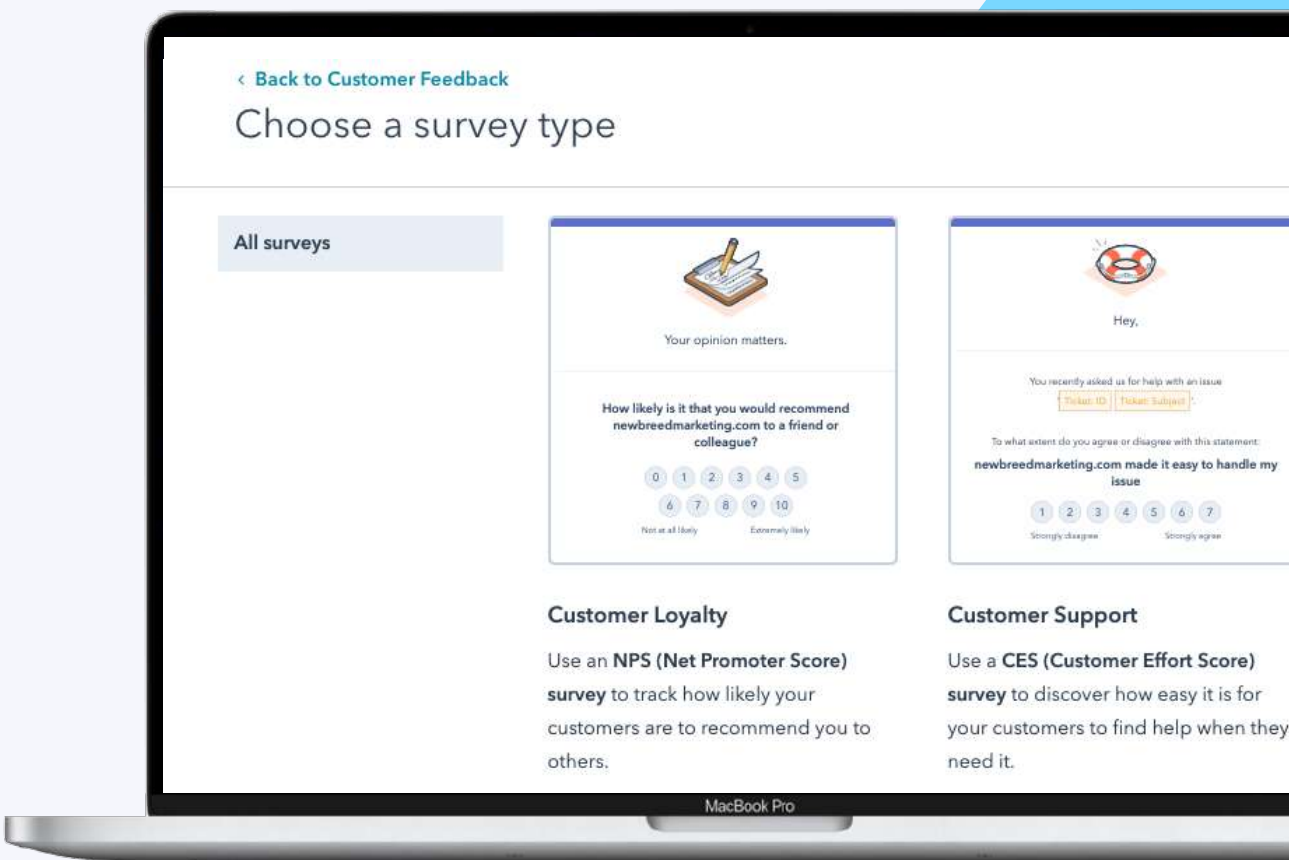
Contattaci ora →

Sondaggi e feedback

Il sondaggio sulla soddisfazione dei clienti ti consente di raccogliere feedback su molteplici aspetti della tua azienda. Invece di cogliere l'impressione generale che i tuoi clienti hanno di te, puoi porre domande su prodotti o servizi specifici andando molto a fondo nell'analisi.

Il sondaggio sull'assistenza clienti è molto utile perché dopo la chiusura di un ticket di supporto chiede ai destinatari di valutare la facilità di gestione del problema su una scala da 1 a 7 e quindi di fornire un feedback sul motivo per cui hanno scelto quella valutazione.

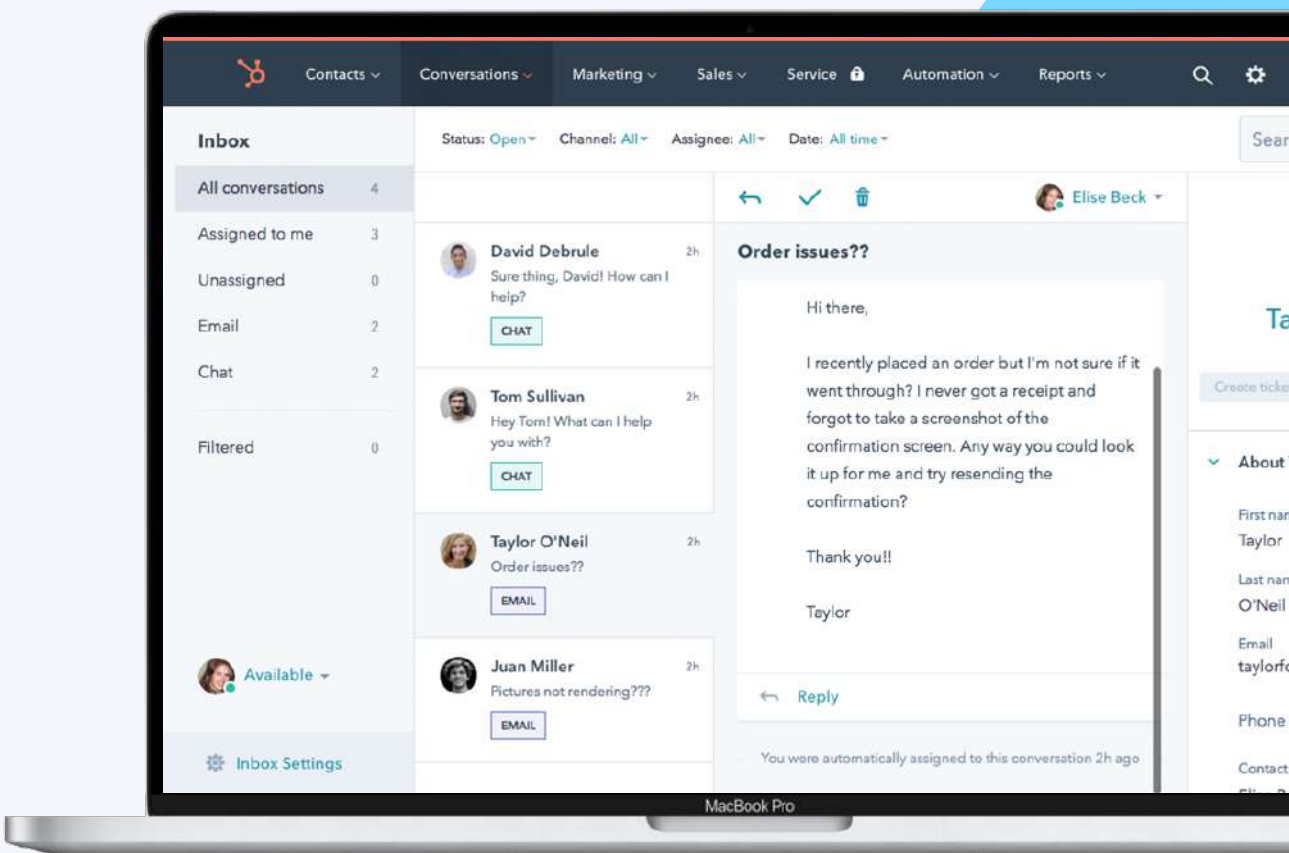
exelab.com



Live Chat e conversazioni

Con HubSpot Service Hub è possibile attivare chat live e chatbot di supporto in grado di cercare articoli della knowledge base e inviare ticket per conto degli utenti. Poiché i messaggi della chat dal vivo e i moduli di supporto vengono inviati alla posta in arrivo delle conversazioni generali, possono essere gestite, filtrate ed assegnate in modo manuale o automatico, riducendo al minimo i tempi di intervento. Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare le collegare le chat ed i chatbot.

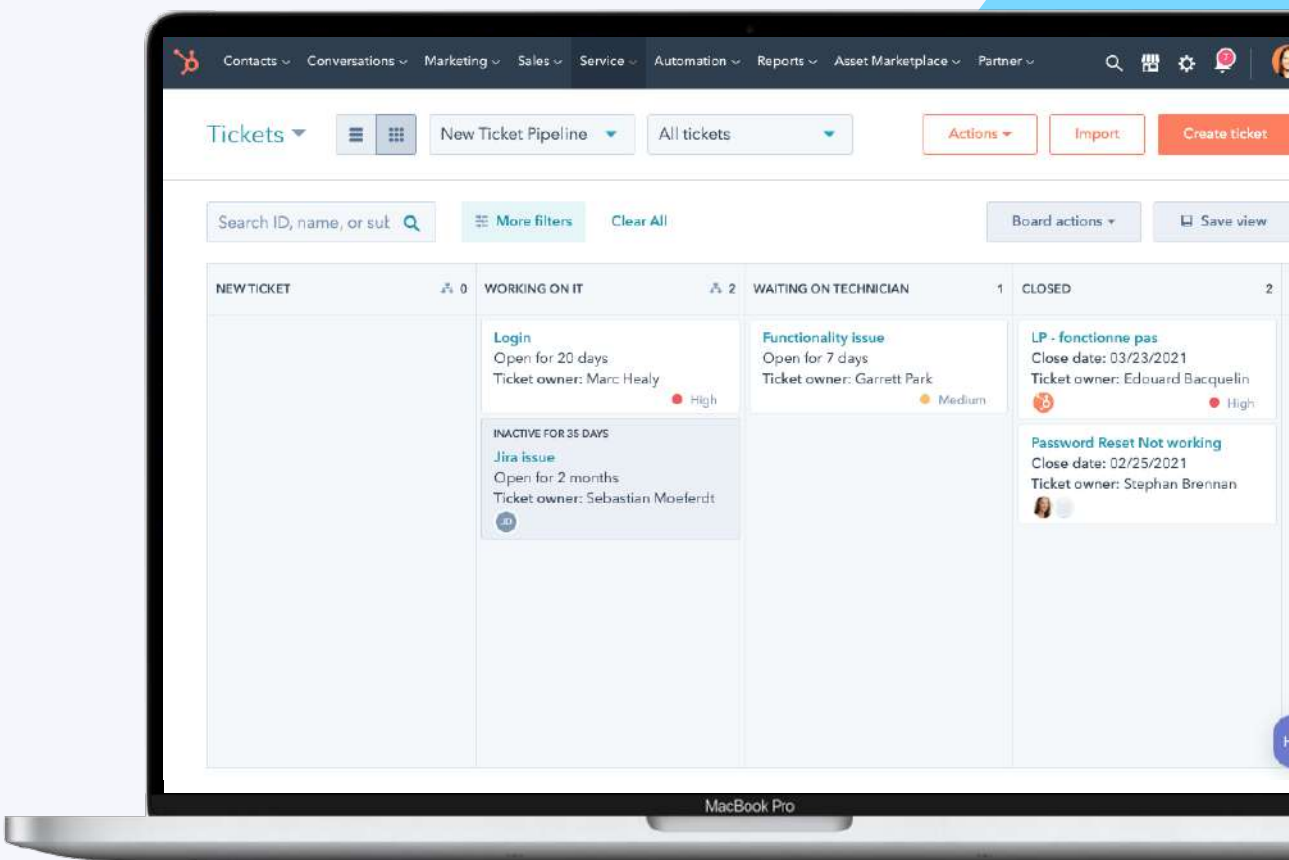
exelab.com



Gestione dei ticket

Lo strumento dei ticket di Service Hub ti consente di impostare pipeline diverse per i tuoi ticket, in modo da poter separare i ticket interni ed esterni o ordinarli tra diversi team o reparti. Ciò garantisce che i ticket possano raggiungere la persona giusta nel minor tempo possibile. Inoltre, ogni ticket include un intero record del problema e i membri del team di supporto possono lasciare note, creare attività e chiamare o inviare e-mail alle persone dal ticket stesso.

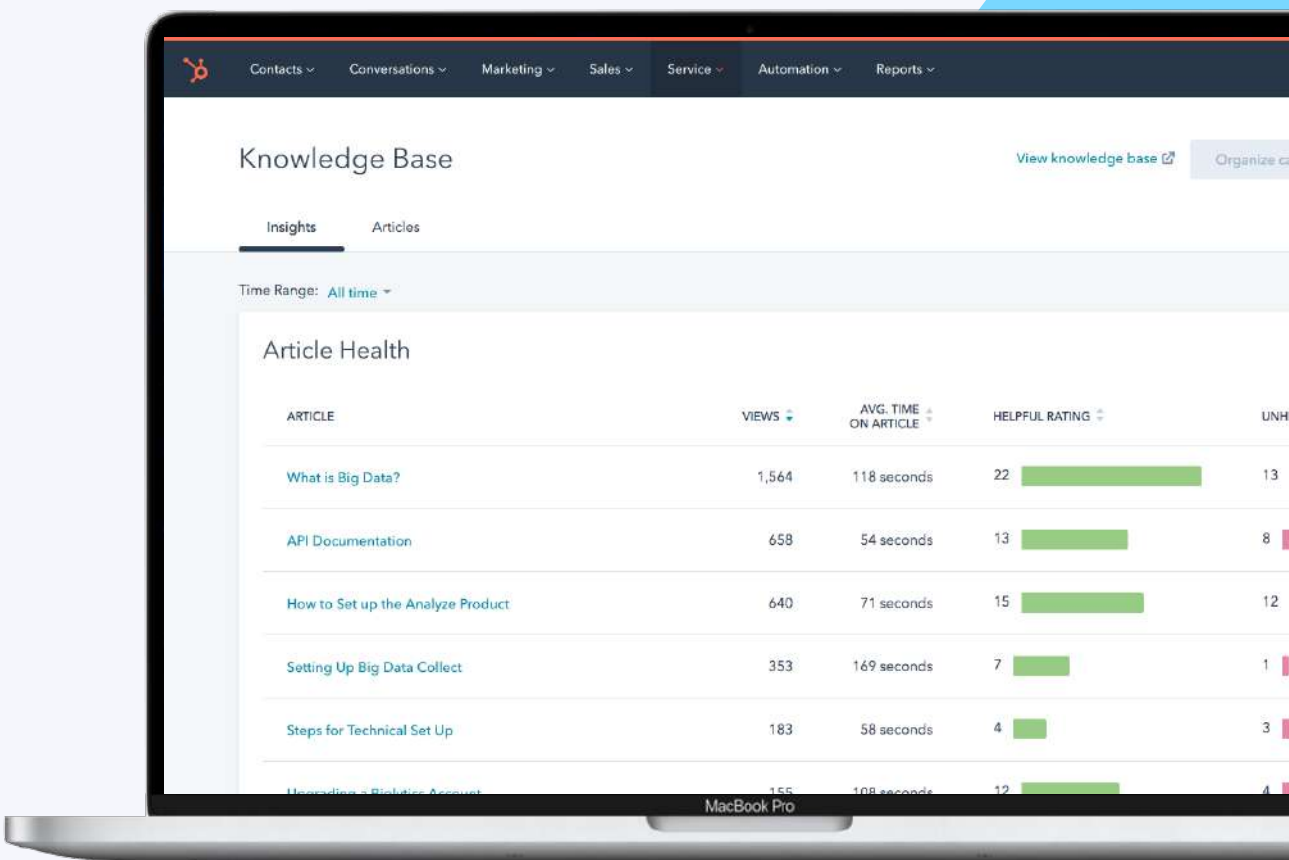
exelab.com



Knowledge base

Con HubSpot è molto facile creare articoli della Knowledge Base, organizzare le risorse ed impostare i livelli di autorizzazione per scrivere le risposte alle domande frequenti (FAQ). Nel caso in cui la tua Knowledge Base non fornisca la risposta che l'utente sta stavano cercando, puoi includere un modulo di supporto nella barra di navigazione in alto, semplificando all'utente l'invio di un ticket al tuo servizio clienti.

exelab.com

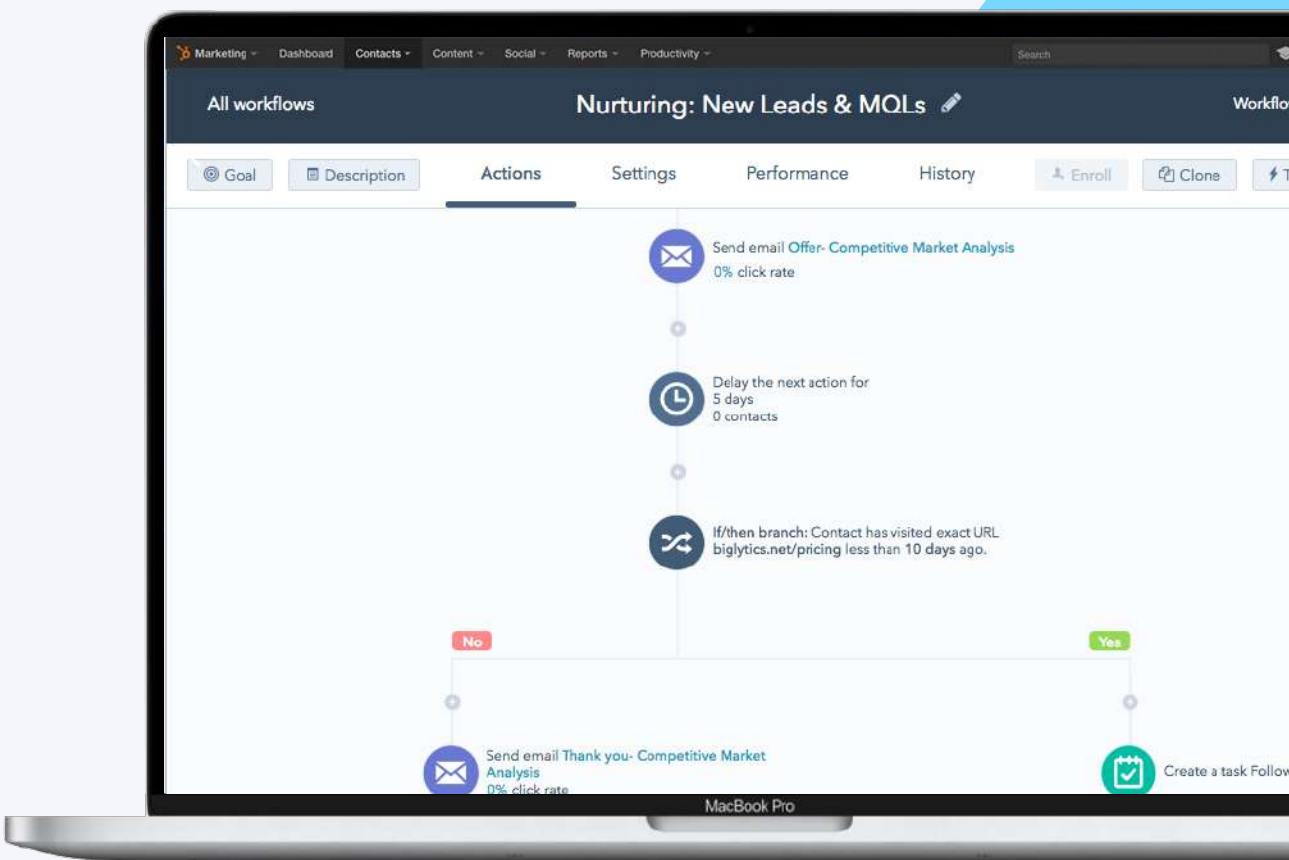


Automazioni

HubSpot permette di automatizzare molte attività collegate ai ticket e ai sondaggi rendendo questi strumenti ancora più potenti. Ad esempio, se qualcuno risponde a un sondaggio sulla soddisfazione dei clienti dicendo di non essere soddisfatto, è possibile creare automaticamente un ticket per contattarlo.

Ad exelab aiutiamo i clienti ad impostare tutte le automazioni legate al servizio clienti.

exelab.com



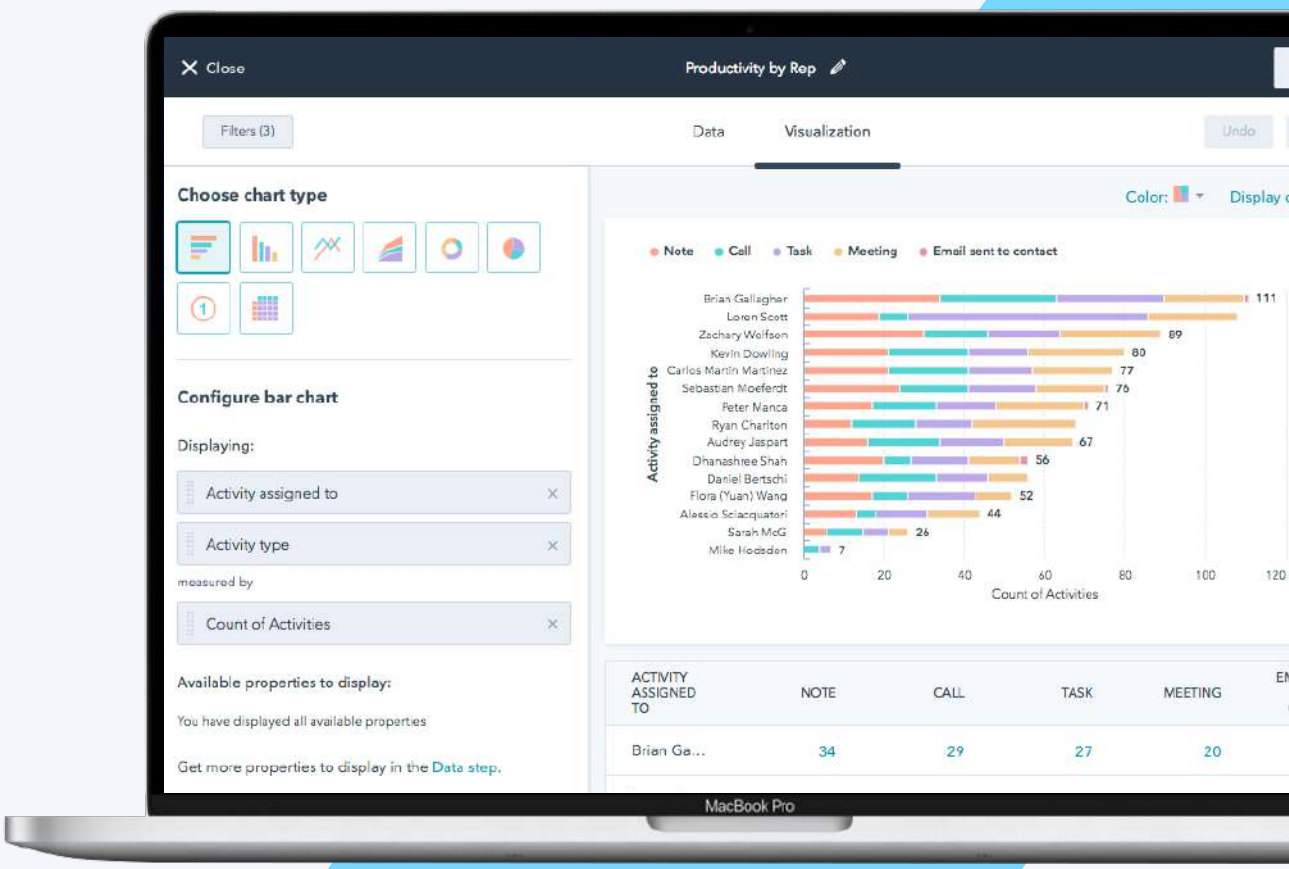
Report

Con i report di HubSpot è possibile monitorare nel dettaglio i sondaggi, Ticket, la Knowledge Base.
La libreria di report predispone report predefiniti come ad esempio:

- Tempo medio di risposta del ticket
- Ticket chiusi per membro del team Punteggio di fedeltà del cliente nel tempo
- Totale delle risposte al sondaggio
- Punteggio del servizio clienti
- Visualizzazioni degli articoli della Knowledge
- Base nel tempo

Ad Exelab aiutiamo i clienti ad impostare i report.

exelab.com



EXELAB

HubSpot

5. HUBSPOT CMS

TRASFORMA IL TUO SITO IN UN MOTORE DI CRESCITA INTEGRATO CON IL CRM

Vuoi una demo personalizzata di HubSpot?

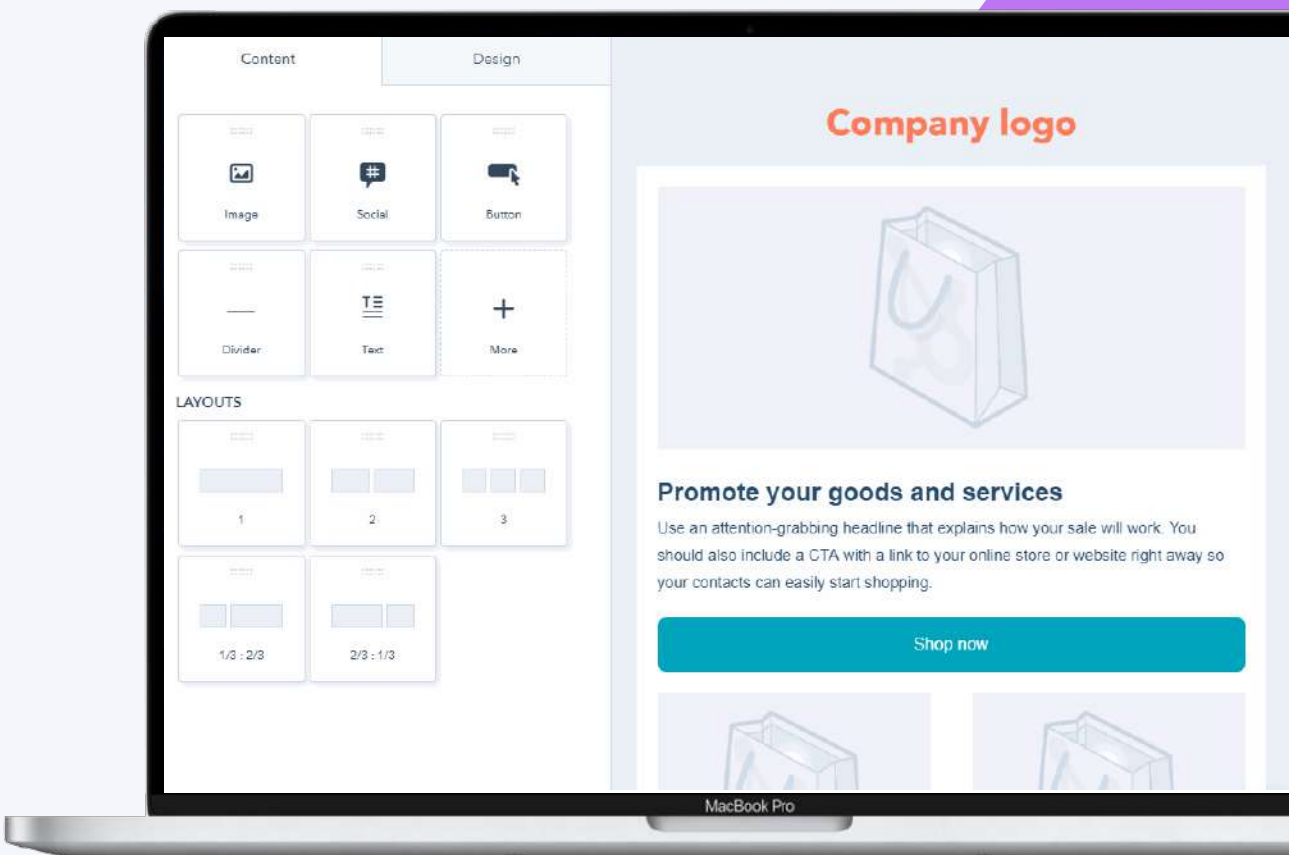
Contattaci ora →

Un sito integrato al 100% con il CRM

La piattaforma HubSpot CMS comprende tutte le componenti del marketing digitale tra le quali:

- Soluzione All-in-one (siti web, blog, report, database clienti, test A / B e adattivi, personalizzazione ecc.)
- Layout in modalità drag and drop
- Contenuto dinamico
- Funzioni serverless da integrare con le API
- Capacità di gestire contenuti multilingua
- Supporto 24 ore su 24, 7 giorni su 7
- Temi pre impostati personalizzabili
- Strumenti per la SEO integrati Editor
- Drag and drop
- Reportistica ed analytics avanzati

exelab.com



EXELAB

HubSpot

LE NOSTRE CERTIFICAZIONI HUBSPOT

Certificazioni acquisite dal nostro team

1. Content Marketing
2. Email Marketing
3. HubSpot CMS for Developers
4. Inbound Marketing
5. Inbound Sales
6. HubSpot Marketing Software
7. HubSpot Sales Software
8. HubSpot Solutions Partner
9. Sales Enablement
10. Sales Hub Implementation
11. Service Hub Software

HubSpot Diamond Solutions Partner Program

exelab.com

EXELAB

HubSpot

LA TUA AZIENDA INSIEME AD EXELAB ED HUBSPOT

Il tuo Diamnond Partner HubSpot

Exelab, 3 sedi per essere vicino ai **nostri clienti, in Italia ed in Europa.**

Contattaci

Exelab.com/contattaci