

HubSpot onboarding

werksessies en trainingen



ONE 4
marketing
the inbound company

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Vorbereiding	4
CRM implementatie	5
CRM training	6
Marketing professional implementatie	7
Marketing professional training 1	8
Marketing professional training 2	11

*“THINK BIG,
START SMALL”*

Je wilt HubSpot Marketing professional inclusief het gratis CRM aanschaffen en wil hiermee jullie leadgeneratie effectief ondersteunen.

Zodat jullie direct aan de slag kunnen met HubSpot, ondersteunt One4marketing bij de inrichting van het HubSpot portaal.

HubSpot wordt met input van jullie ingericht:

HubSpot CRM en Marketing pro

- Inrichten settings
- Het bouwen van templates voor follow-up e-mail, nieuwsbrief (3 modules), landingspagina en bedankpagina
- Importeren van de contacten database (alleen op basis van standaard properties)

Voorbereiding

Onderdeel HubSpot	Wat	Wie
Algemeen	2 werksessies inplannen	Consultant + klant
Algemeen	5 trainingen inplannen	Consultant + klant
Dashboard	Doelen stellen in KPI-sessie	Consultant + klant
Contacts	Excel-bestand maken van huidige contacten met juiste properties	Klant
Contacts	Excel-bestand converteren naar CSV	Klant
Marketing	Definitie Lead, MQL, SQL bepalen	Consultant + klant
Marketing	Lead Scoring bepalen	Consultant + klant
Marketing	E-mailtemplate maken nieuwsbrief	Designer
Marketing	E-mailtemplate maken follow-up mail	Designer
Marketing	Blog template maken	Designer
Marketing	Landingspagina template maken	Designer
Content	Blog schrijven die bij livegang direct geplaatst kan worden	Klant/Inbound Marketeer

Content	Leadgenerende content maken die bij livegang direct geplaatst kan worden	Klant/Inbound Marketeer
Content	CTA voor leadgenerende content maken	Inbound Marketeer
Content	Tekst voor landingpage maken	Klant/Inbound Marketeer
Content	Tekst voor follow-up e-mail maken	Klant/Inbound Marketeer
Content	404-pagina ontwerpen	Designer
CMS	CMS bij Site Domains zetten	Developer
CMS	HubSpot-tracking code in CMS plaatsen	Developer
CMS	Formulieren vervangen door HubSpot-formulieren	Developer
CMS	CTA's vervangen door HubSpot CTA's	Developer

CRM implementatie

Voor wie: HubSpot-beheerders

Door wie: Consultant van One4marketing

Duur: 2 uur

Doel: Beheerders trainen in de settings van HubSpot en direct implementeren van HubSpot.

Vorbereiding:

Alle deelnemers ontvangen minimaal één dag voor aanvang van de werksessie een agenda. Zo weten de deelnemers wat ze kunnen verwachten en kunnen ze alvast aangeven welk onderdeel in HubSpot voor hen het meest interessant is.

Agenda:

- Doorlopen van de global settings (domain settings, DKIM email sending contacts, company, integraties, etc)
- Users en teams aanmaken in overleg met klant
- Importeren contacten database
- Doornemen chatflow (indien van toepassing)

CRM training

Voor wie: Alle HubSpot-gebruikers

Door wie: Consultant van One4marketing

Duur: 4 uur

Doel: Gebruikers van HubSpot trainen zodat zij uiteindelijk zelfstandig met de HubSpot CRM kunnen werken.

Tijdens de HubSpot-training worden de medewerkers op een interactieve manier getraind in het gebruiken van de HubSpot-software. In deze sessie wordt alleen het HubSpot CRM uitgebreid onder de loep genomen.

Vorbereiding:

De deelnemers nemen hun laptop mee naar de training en zijn als user aangemaakt in HubSpot met de juiste rechten. Voor hun persoonlijke instellingen hebben ze de inloggegevens nodig van Outlook of Gmail.

Agenda:

Er worden persoonlijke instellingen doorgenomen voor:

- Koppeling met Outlook/Gmail e-mail (personal inbox)
- E-mail handtekening in HubSpot
- Outlook/Gmail add-in voor het loggen van e-mail in CRM
- Meetinglink
- Koppeling met Outlook/Gmail agenda
- Installeren Chrome extention

In de training worden vervolgens alle CRM-tools besproken:

- Contacts
- Company
- Activity feed
- Lists
- Conversation inbox (Chatflow/shared mailbox)
- Dashboard/reports
- Tasks

Marketing implementatie

Voor wie: HubSpot-beheerders en marketingmanager

Door wie: Consultant van One4marketing

Duur: 2 uur

Doel: Beheerders trainen in de settings van HubSpot en direct implementeren van HubSpot. Tevens voorbespreking over de marketingelementen met de marketingmanager

Vorbereiding:

Alle deelnemers ontvangen minimaal één dag voor aanvang van de werksessie een agenda. Zo weten de deelnemers wat ze kunnen verwachten en kunnen ze alvast aangeven welk onderdeel in HubSpot voor hen het meest interessant is.

Agenda:

- Doorlopen van de global settings
- Doornemen van design email-template
- Doornemen van design follow-up e-mail
- Doornemen van design landingspagina
- Doornemen van design blog- en bloglistingpagina (indien van toepassing)
- Doornemen van design systeempagina's (404/500 pagina)
- Koppelen van paid ads kanalen en zakelijk social media accounts
- Controle plaatsing HubSpot trackingcode op huidige website
- Koppelen Google analytics en Google search console

HubSpot marketing training 1

Voor wie: Alle medewerkers die gaan werken met het HubSpot marketing-platform

Door wie: Consultant van One4marketing

Duur: 4 uur

Doel: Medewerkers verschaffen met HubSpot-kennis met als doel dat zij uiteindelijk zelfstandig in de HubSpot-software kunnen werken.

Tijdens de HubSpot-training worden de medewerkers op een interactieve manier getraind in het gebruiken van de HubSpot-software. In deze sessie wordt alleen het HubSpot Marketing hub uitgebreid onder de loep genomen.

Vorbereiding:

Alle deelnemers ontvangen minimaal één dag voor aanvang van de training een agenda. Zo weten de deelnemers wat ze kunnen verwachten en kunnen ze alvast aangeven welk onderdeel in HubSpot voor hen het meest interessant is.

Agenda:

De sessie begint met een vraag voor alle deelnemers: “Wat willen jullie vandaag leren? Welk onderdeel in HubSpot is voor jou het meest interessant?”

Dashboards en reports

- Welke features zijn er op het dashboard?
- Hoe stel ik doelen voor aantal websitebezoekers, leads en klanten?

OPDRACHT: Stel een doel in voor aantal websitebezoekers, leads en klanten voor volgende maand.

Ads

Monitoring van paid advertising kanalen.

E-mail

- Hoe maak ik een nieuwe e-mail aan?
- Wat is de preview text en wat moet ik daar invullen?
- Hoe gebruik ik personalisatie in mijn e-mail?
- Wat is de web version van de e-mail?
- Hoe kan ik een e-mail aan die ik kan versturen naar een specifieke groep mensen?
- Hoe optimaliseer ik mijn e-mail?

Social Media

- Hoe voeg ik mijn eigen account toe aan HubSpot?
- Hoe zorg ik ervoor dat ook op persoonlijke LinkedIn-pagina's iets gepost kan worden?
- Hoe deel ik een nieuw social media bericht?
- Hoe plan ik een social media bericht voor een later moment in?
- Hoe voeg ik een afbeelding/blog/link toe aan mijn social media bericht?
- Hoe plaats ik een social media bericht op het account van één van mijn collega's?
- Hoe werkt "Monitoring"?
- Hoe kan ik de resultaten van mijn social media campagnes bekijken?

Web- en landing Pages

- Hoe maak ik een nieuwe web- en landing page aan?
- Hoe voeg ik een titel en ondertitel toe aan een page?
- Hoe voeg ik tekst toe aan een page?
- Waar moet een landing page aan voldoen?
- Hoe optimaliseer ik mijn landing page?
- A/B testing
- Smart content

OPDRACHT: Samen bekijken we één van de bestaande web- en landing pages en kijken we wat er verbeterd kan worden.

Formulieren & Thank You Pages

- Hoe voeg ik een formulier toe aan een landing page?
- Hoe maak ik een nieuw formulier aan?
- Hoe maak ik een follow-up e-mail?
- Hoe zorg ik ervoor dat ik een notificatie krijg als iemand een formulier heb ingevuld?
- Kies ik voor een thank you page of een inline thank you message?
- Hoe maak ik een thank you page aan?
- Waar moet een thank you page aan voldoen?

OPDRACHT: Maak een test landing page, inclusief follow-up e-mail en thank you page.

Blog

- Waar plaats ik een blog?
- Hoe optimaliseer ik mijn blog?

Filemanager

- Hoe upload ik afbeeldingen in HubSpot?
- Hoe zorg ik ervoor dat het overzichtelijk blijft?

Calls-to-Action

- Hoe maak ik een call-to-action?
- Hoe gebruik ik een customized call-to-action?
- Gebruik van Multivariate test en smart version

Campaigns

- Wat is het nut van een campagne?
- Hoe maak ik een nieuwe campagne aan?
- Hoe voeg ik nieuwe content toe aan mijn campagne?

SEO

- Globale uitleg over pillarpages
- Aanmaken topic en enkele subtopics

HubSpot marketing training 2

Voor wie: Alle medewerkers die gaan werken met het HubSpot marketing-platform

Door wie: Consultant van One4marketing

Duur: 4 uur

Doel: Medewerkers verschaffen met HubSpot-kennis met als doel dat zij uiteindelijk zelfstandig in de HubSpot-software kunnen werken.

Tijdens de HubSpot-training worden de medewerkers op een interactieve manier getraind in het gebruiken van de HubSpot-software. In deze sessie wordt alleen het HubSpot Marketing hub uitgebreid onder de loep genomen.

Vorbereiding:

Alle deelnemers ontvangen minimaal één dag voor aanvang van de training een agenda en documentatie gestuurd over leadscoring en workflows.

OPDRACHT: denk na over workflows. Wat doe je vaak handmatig en wat wil je automatiseren? Neem dit mee naar de training.

Agenda:

We gaan verder waar we bij de vorige sessie zijn geëindigd.

Leadscoring

- Wat is dit?
- Leadscoringsmodel opstellen

OPDRACHT: Maak gezamenlijk een leadscoringsmodel en bepaal hierbij de items waarop je wilt meten op fit en engagement.

Workflows

- Wat is een workflow?
- Welke soorten workflows zijn er?
- Moet ik een handmatige of automatische workflow kiezen?
- Hoe bepaal ik voor wie de workflow is?
- Hoe voeg ik een vervolgactie toe aan een workflow?
- Hoe zorg ik ervoor dat de vervolgactie op een bepaald moment wordt verstuurd?

OPDRACHT: selecteer gezamenlijk een workflow en zet die op in HubSpot.