

# 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 |
| Sales enterprise implementatie       | 12 |
| Sales enterprise training            | 13 |

# “THINK BIG, START SMALL”

Nedasco heeft HubSpot Marketing professional, Sales enterprise inclusief het gratis CRM aangeschaft en wil hiermee haar leadgeneratie en de opvolging van leads door sales effectief ondersteunen.

Om Nedasco direct aan de slag te kunnen met HubSpot, ondersteunt One4marketing bij de inrichting van het HubSpot portaal.

HubSpot wordt met input van Nedasco ingericht:

### *HubSpot CRM, Marketing pro*

- Inrichten settings
- Het bouwen van templates voor follow-up e-mail, nieuwsbrief (3 modules), landingspagina en bedankpagina
- Importeren van de ca. 7000 contacten database (alleen op basis van standaard properties)

### *HubSpot Sales enterprise*

- Inrichten settings
- Inrichten deal pipeline
- Het bouwen van sequences.

## 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 | Leadgenererende content maken die bij livegang direct geplaatst kan worden | Klant/Inbound Marketeer |
| Content | CTA voor leadgenererende 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               |
| Sales   | salesprocessen vastleggen  | Klant                   |

# 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?

## Landing Pages

- Hoe maak ik een nieuwe landing page aan?
- Hoe voeg ik een titel en ondertitel toe aan een landing page?
- Hoe voeg ik tekst toe aan een landing 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 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.*

# Sales implementatie

**Voor wie:** HubSpot-beheerders en salesmanager

**Door wie:** Consultant van One4marketing

**Duur:** 4 uur

**Doel:** Beheerders trainen in de settings van HubSpot en direct implementeren van HubSpot. Tevens overleg over de salesprocessen en de vertaling daarvan in sales automation met de salesmanager.

## *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
- Bespreken van de salesprocessen
- Uittekenen van de dealpipelines en dealstages
- Bepalen van de benodigde properties en invulvensters
- Uittekenen van de sales automation workflows
- Voorbespreken products en quotes
- Voorbespreken playbooks, tasks en call & meeting types
- Voorbespreken emailtemplates
- Voorbespreken sales sequences
- Voorbespreken sales reports en dashboards

# HubSpot sales training

**Voor wie:** Alle medewerkers die gaan werken met het HubSpot sales 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 Sales 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?”

## **Sales tools**

- Meetinglinks
- Documents
- Snippets
- Playbooks
- Templates
- Sequences
- Prospects

## **Deals**

- Uitleg sales proces
- Training dealpipelines met sales automation
- Training products en quotes