

HubSpot Sales Pro -käyttöönoton 6 viikon sprinttimalli:

Viikko 0 – Kick-off sessio

Tavoite: Varmistaa tekninen käyttöönotto ja yhteinen ymmärrys nykyisestä myynnistä.

Sisältö (2–3h):

- Yleisasetukset (profiili, notifikaatiot)
- Kaksivaiheinen kirjautuminen (2FA)
- Sähköposti- ja kalenteri-integraatiot
- Index-page näkymät: yritykset ja kontaktit
- Pipeline-vaiheiden läpikäynti ja räätälöinti
- Nykyisen myyntimallin ja myyntimateriaalien arviointi (workshop-osuus)
- Seurantakoodi: GA, GSC, Ad's

Lopputulos: Kaikilla käyttäjillä toimiva HubSpot-ympäristö ja lähtötilan dokumentointi.

Viikko 1 – CRM-perusta ja sarjat

Sisältö:

- HubSpotin Sales Workspace ja task queue -periaate
- Sarjat (Sequences) ja ensimmäisen mallin rakentaminen
- Päivittäiset rutiinit HubSpotissa

Harjoitus: Käynnistetään ensimmäinen myyntisarja ja kirjataan aktiviteetit CRM:ään.

Viikko 2 – Prospektointi ja kohdeasiakkuudet

Sisältö:

- Kohdeasiakkaiden (Target Accounts) määrittely ja seuranta
- **Prospektointi:** filtrit, segmentit ja lead scoring
- Mobiilisovelluksen käyttö kenttämyynnissä

Harjoitus: Rakennetaan oma prospektointilista ja tehdään task queue -ajot.



Viikko 3 – Datan hallinta ja tarjousprosessi

Sisältö:

- Yritysten ja kontaktien segmentointi
- Asiakkuuksien elinkaaren (Lifecycle stages) hallinta
- Tuotteet (Products) HubSpotissa
- Tarjousprosessi HubSpotissa (Quotes, Deal → Quote)
- GDPR: oikeus käsitellä tietoja ja oikeus lähettää markkinointiviestintää

Harjoitus: Rakennetaan segmentit, lisätään tuotteet ja simuloidaan tarjousprosessi.



Viikko 4 – Automaatio ja raportointi

Sisältö:

- Workflows: tehtävät, muistutukset, liidien siirrot
- Myyntiraportit ja dashboardit (aktiivisuudet, konversiot, pipeline)
- Forecast-työkalu ja AI-ennuste

Harjoitus: Jokainen rakentaa workflow'n ja oman raporttinäkymän.



Viikko 5 – Strateginen myynti ja account-based selling

Sisältö:

- Strateginen prospektointi: segmenttien ja datan hyödyntäminen
- Pitkän syklin myynti (ostajapersoonat ja roolit)
- Account-based selling: viestintä ja seuranta kohdeorganisaatiotasolla

Harjoitus: Suunnitellaan kohdeasiakkuusstrategia yhdelle avainasiakkaalle.



Viikko 6 – Optimointi ja jatkuva kehittäminen

Sisältö:

- Forecast vs. actual: tavoitteiden ja riskien tunnistaminen
- Pipeline-analyysi ja datan hyödyntäminen kehityksessä
- Käytännön esimerkit: sarjojen optimointi, konversioiden parantaminen
- Myynnin jatkuvan kehityksen malli HubSpotissa

Harjoitus: Jokainen myyjä määrittää yhden oman kehityskohteen HubSpot-datan perusteella (esim. nostaa sarjojen vastausprosenttia, parantaa diilien velocityä).



Sprintin lopputulos

- Kaikilla myyjillä on **täysin käyttöönotettu HubSpot Sales Pro** (integraatiot, pipeline, tuotteet, GDPR-prosessit)
- Ensimmäiset **sarjat, segmentit, workflow't ja raporttinäkymät** toiminnassa
- Tiimillä yhteinen **myyntimalli HubSpotissa** sekä kyky kehittää sitä datan ja forecastin perusteella
- Jokaisella myyjällä konkreettinen **kehitystavoite** seuraavalle kvartaalille

- Tekoälyn hyödyntäminen osana myyntiprosessia
-



HubSpot Sales Pro – Sanasto

◆ CRM (Customer Relationship Management)

Suomeksi: Asiakkuudenhallintajärjestelmä

Käyttö: Keskitetty työkalu, jossa hallitaan kaikki yrityksiin ja kontakteihin liittyvä tieto, aktiviteetit ja kaupat. HubSpot on yrityksen CRM.

◆ Contacts

Suomeksi: Kontaktit (henkilöt)

Käyttö: Yksittäiset henkilöt, esim. asiakkaiden päättäjät ja ostajat. Kaikki yhteystiedot, viestit ja muistiinpanot kirjataan kontaktikortille.

◆ Companies

Suomeksi: Yritykset

Käyttö: Yritystaso, johon kontaktit liittyvät. Näin voidaan seurata koko organisaation tilannetta, ei vain yksittäisiä henkilöitä.

◆ Deals

Suomeksi: Kaupat / Diilit

Käyttö: Edustavat konkreettisia myyntimahdollisuuksia. Jokainen diili kulkee myyntiputken (Pipeline) vaiheiden läpi aina voittoon (Closed Won) tai häviöön (Closed Lost).

◆ Pipeline

Suomeksi: Myyntiputki

Käyttö: Vaiheittainen prosessi, jossa diilit liikkuvat eteenpäin (esim. Prospekti → Neuvottelu → Tarjous → Päätos). Pipeline räätälöidään yrityksen myyntimallin mukaiseksi.

◆ Sequences

Suomeksi: Sarjat

Käyttö: Automaattisia ja manuaalisia sähköpostien ja tehtävien sarjoja, joilla pidetään prospektit liikkeessä. Esim. 3 viestiä ja soitto viikon sisällä.

◆ Task Queue

Suomeksi: Tehtäväjono

Käyttö: Myyjälle luotu lista tehtävistä (soitot, sähköpostit, follow-upit). Tehtäväjonon avulla työ tehdään järjestelmällisesti ilman keskeytyksiä.

◆ Workflows

Suomeksi: Työnkulut / Automaatio

Käyttö: Automaatiot, jotka tekevät toistuvia tehtäviä, esim. muistutusten luonti, tehtävien siirto, liidin pisteiden seuranta.

◆ Target Accounts

Suomeksi: Kohdeasiakkuudet

Käyttö: Lista tärkeimmistä yrityksistä, joihin keskitetään myynti. HubSpot näyttää yhteenvedon kohdeasiakkaiden aktiviteeteista.

◆ Lead Scoring

Suomeksi: Liidien pisteytys

Käyttö: Järjestelmä antaa pisteitä kontakteille heidän käyttäytymisensä ja ominaisuuksiensa perusteella. Näin myyjä tietää, ketkä ovat kuumimpia prospekteja.

◆ Lifecycle Stage

Suomeksi: Asiakkuuden elinkaarivaihe

Käyttö: Kertoo, missä vaiheessa asiakkuus on (esim. Subscriber → Lead → MQL → SQL → Customer). Tätä käytetään myyntiprosessin seurannan tukena.

◆ Products

Suomeksi: Tuotteet

Käyttö: HubSpotiin voidaan lisätä yrityksen tuotteet/palvelut ja liittää ne tarjouksiin (Quotes) ja diileihin.

◆ Quotes

Suomeksi: Tarjoukset

Käyttö: Tarjousten luonti ja lähetys suoraan HubSpotista. Tarjous liitetään diiliin ja voidaan hyväksyä sähköisesti.

◆ Forecast

Suomeksi: Ennuste

Käyttö: Myynnin ennuste, joka perustuu pipelineen ja diilien vaiheisiin. Näyttää, paljonko myyntiä on todennäköisesti tulossa.

◆ AI Forecast

Suomeksi: Tekoälypohjainen ennuste

Käyttö: HubSpot käyttää tekoälyä arvioimaan, mitkä diilit todennäköisesti toteutuvat ja milloin. Näyttää riskialueet ja auttaa priorisoimaan.

◆ Dashboard / Reports

Suomeksi: Raporttinäkymät

Käyttö: Näyttävät reaaliaikaiset luvut myynnistä, aktiviteeteista ja konversioista. Jokaisella myyjällä kannattaa olla oma raporttinäkymä.

◆ GDPR (General Data Protection Regulation)

Suomeksi: EU:n tietosuoja-asetus

Käyttö: HubSpotissa pitää varmistaa kaksi asiaa:

1. **Oikeus käsitellä tietoa** → kontakti on antanut luvan tallentaa tietonsa (asiakassuhde tai suostumus).
 2. **Oikeus lähettää viestintää** → kontakti on antanut suostumuksen sähköpostimarkkinointiin.
-

Coco Invest Oy

Jouni Koistinen

044 045 9091

jouni@cocoinvest.fi