



# HubSpot Operations Hub

## Qualifizierende Kriterien für Operations Hub:

Operations Hub eignet sich besonders gut für HubSpot-Kundinnen und -Kunden, die bereits mindestens einen Hub abonnieren. Diejenigen, die schon mehrere Hubs nutzen, können allerdings noch umfangreicher von Operations Hub profitieren. Weitere qualifizierende Kriterien:

- 👉 Sie haben bereits Tools zur Datenbereinigung ausprobiert oder verwenden sie aktuell.
- 👉 Sie haben uneinheitliche Daten, die zu Problemen innerhalb ihrer Teams, aber auch mit ihrer Kundschaft führen.
- 👉 Sie verwenden mehr als 20 Workflows oder Workflows für mehr als 2 Objekte. Sie verwenden Webhook-Aktionen in Workflows oder benutzerdefinierte Code-Aktionen in Bots.
- 👉 Sie verwenden bereits mehrere Hubs.

## Qualifizierende Kriterien für die Datensynchronisierung:

Mithilfe der folgenden Fragen können Sie bestimmen, ob Ihre (potenzielle) Kundschaft von der Datensynchronisierung in Operations Hub profitieren würde:

- ❓ Welche seiner aktuell verwendeten Anwendungen möchte das Unternehmen synchronisieren?
  - Können diese Anwendungen über Operations Hub synchronisiert werden?
    - In der Liste unterstützter Anwendungen können Sie dies überprüfen.
    - Falls eine Anwendung dort nicht aufgeführt ist, informieren Sie sich bitte bei Ihrem Channel-Account-Team, ob und wann sie zukünftig unterstützt wird.
- ❓ Welche Informationen sollen von dieser Anwendung an HubSpot übermittelt werden?
  - Mit dieser Frage können Sie in Erfahrung bringen, welche HubSpot-Objekte (Kontakte, Unternehmen, Deals, Tickets, Anrufe) Ihre Kundschaft synchronisieren möchte.
- ❓ Können die gewünschten Daten (Objekte) in Operations Hub synchronisiert werden?
  - Falls nicht, kann die Datensynchronisierung für diesen spezifischen Anwendungsfall nicht verwendet werden. Kontaktieren Sie bitte Ihren CAM, um herauszufinden, welche Objekte zukünftig unterstützt werden.

## Qualifizierende Kriterien für programmierbare Automatisierung:

Die folgenden Fragen helfen Ihnen zu bestimmen, ob sich Operations Hub für Ihre (potenzielle) Kundschaft eignet:

- ❓ Was möchte Ihre (potenzielle) Kundschaft automatisieren?
- ❓ Ist diese Automatisierungsaktion in den Standardaktionen von HubSpot (Workflows) bereits verfügbar? Falls nicht, könnte eine entsprechende Aktion ggf. individuell in Operations Hub programmiert werden:
  - Richten Sie eine Testversion für das Kundenunternehmen ein.
  - Präsentieren Sie einige relevante Anwendungsfälle.
  - Ziehen Sie bei Bedarf Ihr Channel-Account-Team zur Unterstützung hinzu.