



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 umfänglicher 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.