

Instruções: Quer saber se precisa de um CRM ou de uma ferramenta de Produtividade para a Inbox como o HubSpot Sales? use as perguntas abaixo. Mesmo que responda 'não' a várias das perguntas, use a abordagem de consultor com perguntas como "como é que faria / faço isso hoje? "ou "Se o pudesse fazer, como é que isso ia afectar o meu negócio?"

Perguntas	S/N	Produto Relacionado	Área	Útilizadores Alvo
Tem um local centralizado onde possa guardar as leads e empresas e as tornar visíveis para todos os membros da sua organização?		CRM	Organização	Equipa de Gestão
Tem vários sistemas para gerir o processo de vendas incluindo sistemas diferentes usados por vendedores diferentes?		CRM	Organização	Equipa de Gestão
Usa folhas de calculo ou outros sistemas manuais para armazenar e seguir os contactos e negócios dos vendedores?		CRM	Organização	Equipa de Vendas
Já tentou fazer com que a sua equipa adoptasse um sistema para gerir leads e negócios mas deparou-se com dificuldades?		CRM	Organização	Equipa de Gestão
Tem uma forma de passar as leads do marketing para as vendas e vice-versa além dos simples emails?		CRM	Organização	Equipa de Gestão
Pode armazenar informação para cada contacto ou negócio incluindo notas, telefonemas, agendar tarefas e torná-las visíveis para todos?		CRM	Organização	Equipa de Vendas e de Gestão
Se um vendedor for amanhã para a concorrência, vai ser capaz de facilmente aceder aos contactos, negócios, e histórico de negociações em que ele estava a trabalhar?		CRM	Organização	Equipa de Gestão
Como é que consegue saber se os contactos e leads das vendas estão a ser seguidos quando realmente precisam de o ser?		CRM	Organização	Equipa de Vendas e de Gestão
Como é que é lembrado de fazer um follow-up a um contacto de vendas quando realmente necessário?		CRM	Organização	Equipa de Vendas
É fácil para os vendedores verem e priorizar leads com base em criterios ou ver rapidamente todas as novas leads?		CRM	Organização	Equipa de Vendas e de Gestão
Se usar novas fontes de leads, tem uma forma de com um único click acrescentar essas leads através de emails, a uma base de dados de prospecção, ou da web?		Sales	Sourcing	Equipa de Vendas e de Gestão
É capaz de dizer que fontes de marketing e que campanhas são mais eficazes com base nas taxas de fecho?		CRM & Marketing	Reporting	Equipa de Gestão
Tem forma de seguir e medir facilmente a robustez do seu pipeline?		CRM & Reporting Add-on**	Reporting	Equipa de Vendas e de Gestão
Tem forma de reportar facilmente os negócios que ganhou/perdeu no ultimo trimestre e porquê?		CRM & Reporting Add-on**	Reporting	Equipa de Vendas e de Gestão

Tem forma de avaliar os níveis de actividade, o pipeline, e a performance por vendedor para poder aprender com os melhores e saber quais precisam de apoio adicional?		CRM & Reporting Add-on**	Reporting	Equipa de Gestão
É capaz de fazer previsões do seu pipeline para o próximo mês, trimestre, etc. com facilidade e precisão?		CRM & Reporting Add-on**	Reporting	Equipa de Gestão
Sabe quando os prospects abrem e clicam nos emails que enviou do gmail ou outlook?		CRM & Sales	Prospect Intelligence	Equipa de Vendas e de Gestão
Quando os prospects abrem e clicam nos emails enviados do gmail ou outlook, isso é gravado como parte do histórico desse contacto num sistema CRM?		CRM & Sales	Prospect Intelligence	Equipa de Vendas e de Gestão
É muito consumidor de tempo a recolha de informação sobre prospects, empresas e contactos?		CRM & Sales	Sourcing	Equipa de Vendas e de Gestão
Quando acrescenta novas empresas à sua lista de leads, é muito demorada a pesquisa e inserção de dados sobre as empresas como domínio, local, volume de negócios, página linkedin, twitter handle, etc?		CRM & Sales	Sourcing	Equipa de Vendas e de Gestão
**O Add-On Reporting é um produto adicional, actualmente só disponível com o HubSpot Marketing, e não disponível para os utilizadores do HubSpot CRM grátis.				
Recursos Adicionais:				
- História de um negócio no CRM da HubSpot				
- [Vídeo] Introdução ao SMarketing				
- [Vídeo] Introdução ao CRM da HubSpot				