

Impara ad utilizzare tutte le  
potenzialità di **HubSpot** al **100%**

# Corso pratico HubSpot Starter Edition

Corso  
organizzato in  
**8 lezioni** online  
di **2 ore**



Impara ad utilizzare  
tutte le potenzialità di  
**HubSpot** al **100%**

Vuoi utilizzare  
**HubSpot** per  
realizzare una  
strategia di **email  
Marketing?**



Impara ad utilizzare  
tutte le potenzialità di  
**HubSpot** al **100%**

Vuoi utilizzare  
**HubSpot** per  
migliorare le  
**relazioni** con i tuoi  
contatti e clienti?



# Corso pratico HubSpot Starter Edition

**€683,20 – €1.537,20 IVA Inlcusa**

Valutato 5.00 su 5 su base di 1 recensioni 5.0 (1 review)

Il corso è totalmente pratico.

Ha una durata di 16 ore e viene realizzato in 8 sessioni online della durata di 2 ore.

Grazie ad HubSpot puoi realizzare la giusta strategia per attrarre nuovi contatti e clienti.

Il corso è rivolto alle Aziende e Professionisti che vogliono implementare HubSpot versione Starter nella propria strategia aziendale per:

- Migliorare il posizionamento della propria Azienda sul Mercato di riferimento
- Incrementare il numero di nuovi contatti e clienti interessati ai prodotti e servizi offerti dalla propria Azienda
- Migliorare la fidelizzazione dei clienti generando nuove opportunità di Business
- Vincere sulla concorrenza
- HubSpot è uno dei CRM (Customer Relationship Management) più potenti al mondo.

**Noi di Factory Communication siamo HubSpot Certified Partner.**

## Sconto In Base Al Numero Dei Partecipanti

- **N°1 partecipante di listino 683,20€ IVA inclusa**
- **N°2 partecipanti della stessa azienda: sconto 15% €1.161,44 IVA Inlcusa**
- **N°3 partecipanti della stessa azienda: sconto 25% €1.537,20 IVA Inlcusa**



HubSpot

**Certified Partner**

# Corso HubSpot versione Starter Edition

Come Acquisire nuovi contatti e Convertirli in Clienti felici

Partiamo con il dire che HubSpot è uno dei CRM (Customer Relationship Management) più potenti al mondo.

Grazie ad HubSpot puoi realizzare la giusta strategia per attrarre nuovi contatti e clienti.

Prima di vedere i dettagli del corso ti consigliamo di analizzare i vantaggi dell'introduzione di HubSpot nella tua Azienda.

Scopri perché utilizzare HubSpot e quale soluzione risponde alle tue esigenze.



# 1) Concetti base

## Il valore dei dati... i dati di valore

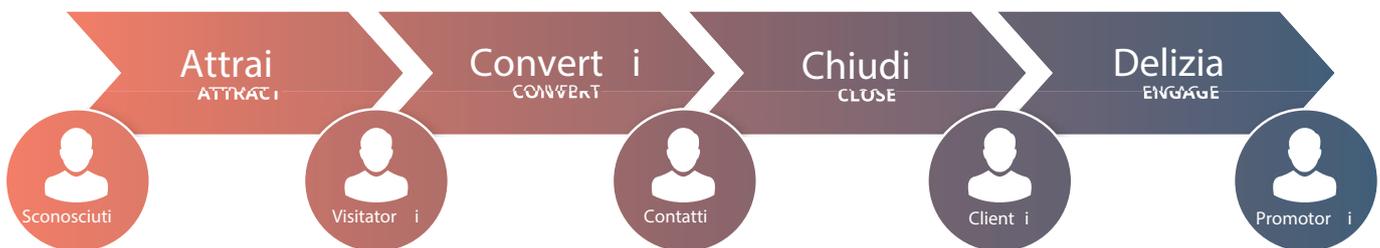
- Concetti fondamentali relativi l'introduzione di un CRM nel workflow aziendale
- Valore dei dati. Prima di eseguire il setup del CRM HubSpot è fondamentale definire i propri obiettivi in termini di Strategia di Marketing, Comunicazione e Commerciale
- In base ai singoli obiettivi vengono definiti quali dati raccogliere e conseguentemente come profilare il CRM HubSpot
- Perché il Funnel di vendita come lo conosciamo è obsoleto? Concetti relativi al Flywheel, nuovo processo di vendita rivoluzionario, dove il Cliente è al centro di ogni strategia aziendale



## 2) Concetti base relativi

# l'Inbound Marketing

- Concetti relativi l'Inbound Marketing: la costruzione di una relazione forte e duratura si basa sul "dare"
- Perché l'Inbound Marketing può far crescere notevolmente il nostro Business
- Le 4 fasi dell'Inbound Marketing: Attrarre, Convertire, Chiudere e Deliziare
- L'Inbound Marketing si basa sulla relazione Cliente > Azienda
- Quali azioni implementare la nostra strategia per trasformare un utente sconosciuto in cliente felice?
- I 5 step dell'Inbound Marketing: Subscriber, Prospect, Lead, Customer, Ambassador



# 3) Setup CRM HubSpot: Utenti, Anagrafiche e Proprietà

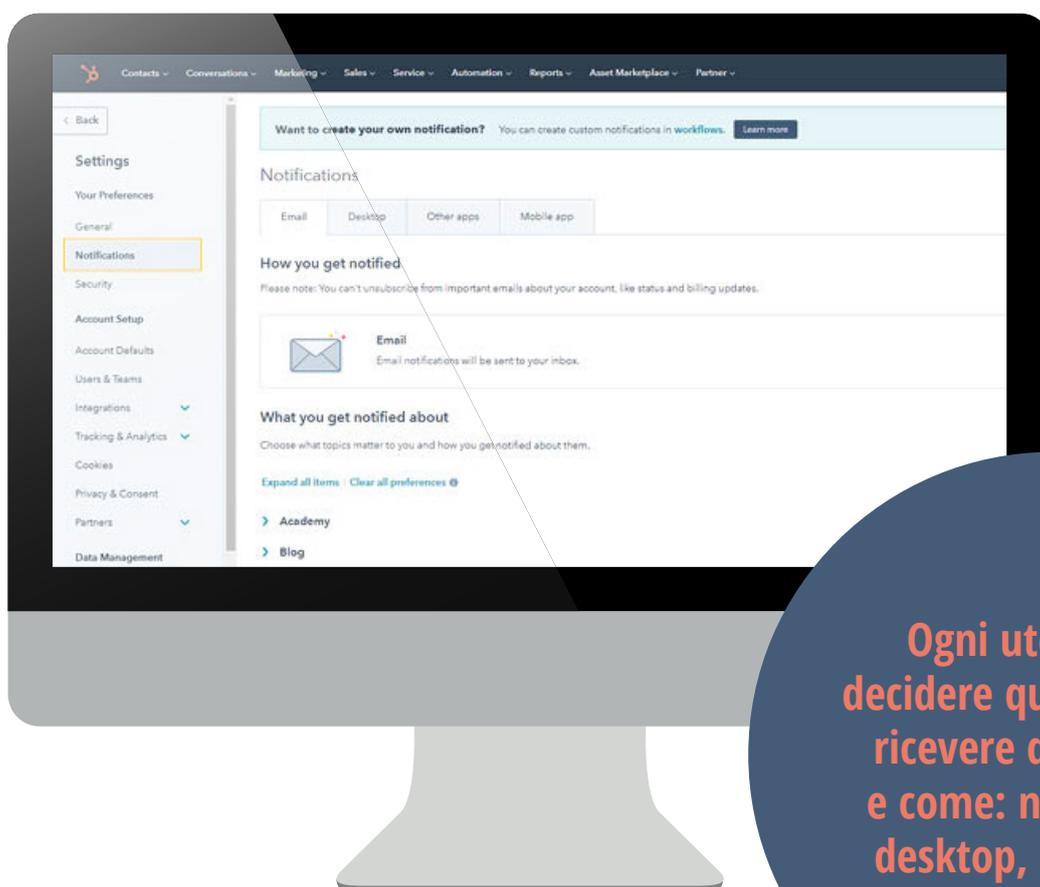
## Setup utenti in HubSpot

- Panoramica funzionalità di HubSpot Starter Edition
- Creazione e setup degli utenti
- Setup delle informazioni base della propria Azienda
- Personalizzazione delle firme delle email

## Setup CRM HubSpot: Utenti e Anagrafiche

- Concetti relativi le anagrafiche: Persone e Aziende
- Definizione di Buyer Persona: Quali sono le informazioni utili che dobbiamo raccogliere

- per profilare il nostro Cliente Ideale?
- Definizione della Buyer's Journey: Analisi del processo di vendita per definire la Pipeline di Vendita e quali campi personalizzare in HubSpot
- Come creare nuovi campi "Proprietà" in HubSpot: Persona, Azienda, Ticket e Deal
- Setup e personalizzazione dell'anagrafica Persona
- Setup e personalizzazione dell'anagrafica Azienda
- Relazioni tra anagrafiche Persona e Azienda
- Procedure per l'importazione delle anagrafiche

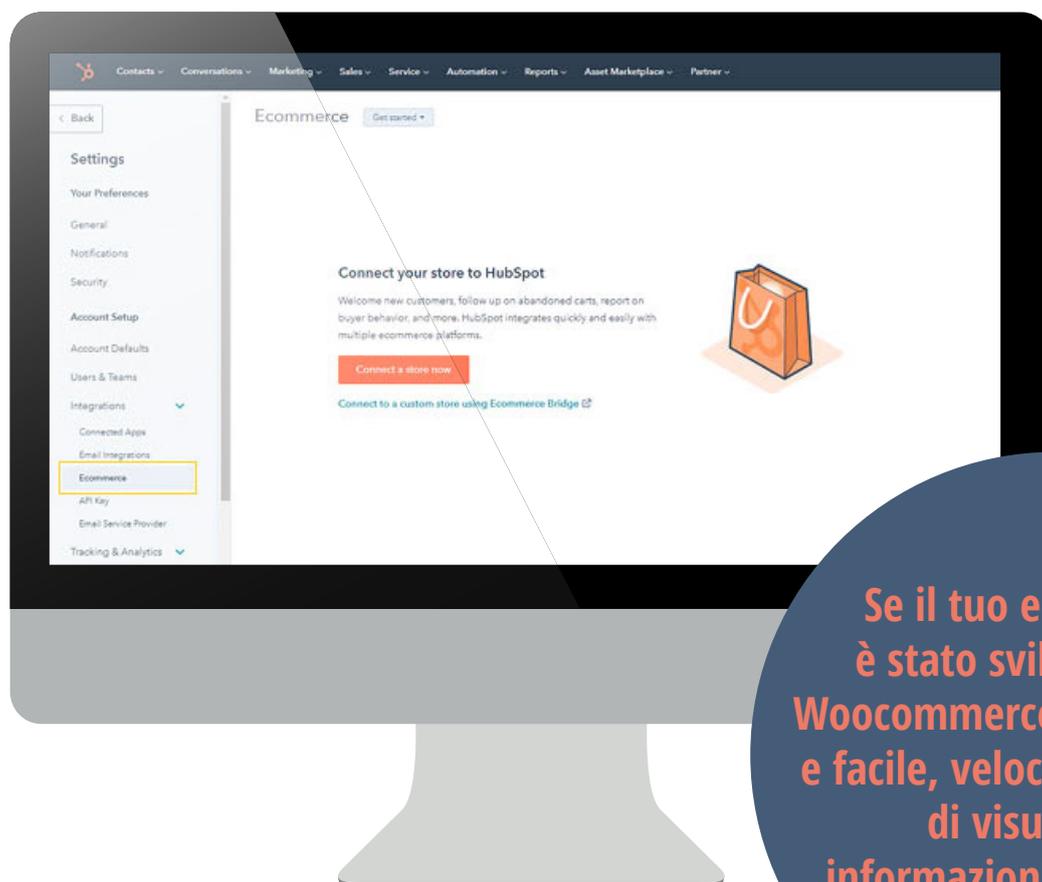


## 4) Setup CRM HubSpot: Integrazione con email, sito, e-commerce e risorse esterne

HubSpot può essere connesso ed integrato con oltre 200 applicazioni esterne di cui una buona parte gratuite.

Grazie a queste integrazioni è possibile acquisire contatti, incrementare il numero di informazioni in nostro possesso, migliorare il workflow aziendale.

- Analisi del Marketplace di HubSpot ed implementazione delle applicazioni utili all'acquisizione di contatti ed informazioni
- Integrazione del CRM HubSpot con WordPress, tramite apposita plugin
- Integrazione con le Caselle email per tracciare le relazioni con gli utenti
- Connessione di HubSpot a Google Calendar, Gmail oppure Outlook
- Connessione di HubSpot al proprio E-Commerce realizzato con WooCommerce, tramite apposita Plugin



**Se il tuo e-commerce è stato sviluppato con Woocommerce l'integrazione è facile, veloce e ti consente di visualizzare informazioni e statistiche**

# 5) Setup CRM HubSpot:

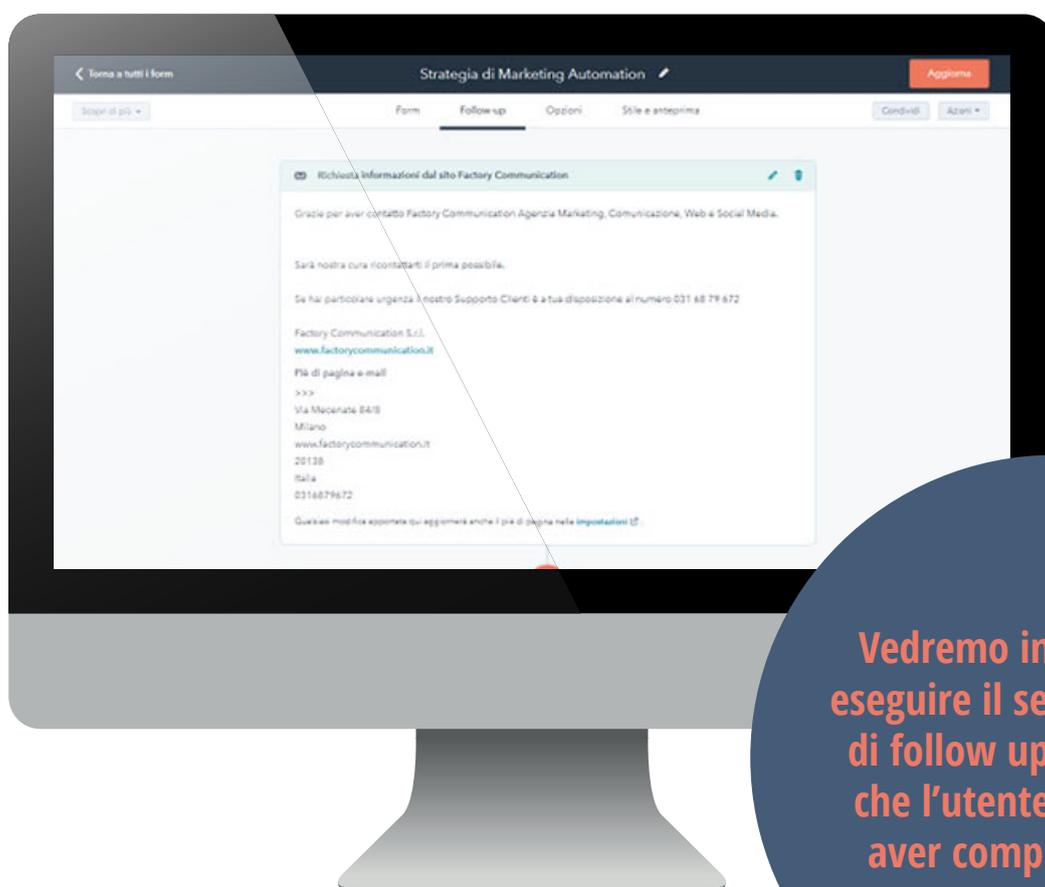
## Creazione dei Form e delle Chat

Grazie all'integrazione del CRM HubSpot con il sito internet è possibile implementare: i form di richiesta informazioni, i moduli di iscrizione alle newsletter, le chat.

Ogni volta che l'utente compila uno di questi elementi i dati vengono automaticamente salvati in HubSpot.

- Panoramica sui diversi modelli di form disponibili in HubSpot

- Setup del form
- Creazione ed utilizzo dei diversi campi e moduli
- Utilizzo dei "Campi nascosti"
- Setup Privacy Policy
- Implementazione dei form nel sito web
- Creazione del modulo di iscrizione alla newsletter
- Analisi delle differenze tra Live Chat e Chat Conversazionale (Chat bot)
- Setup della Live Chat



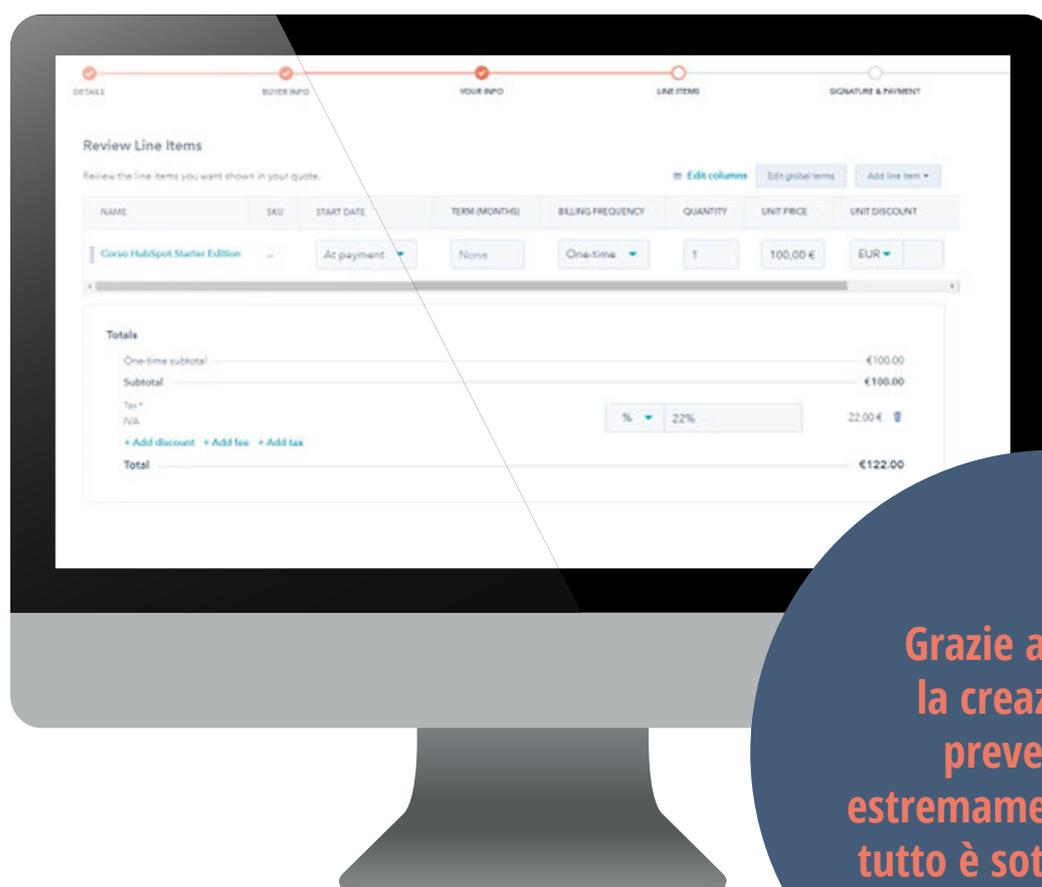
**Vedremo insieme come eseguire il setup dell'email di follow up, cioè l'email che l'utente riceve dopo aver compilato il form**

## 6) Setup CRM HubSpot: Setup e Gestione dei Deals (offerte) e dell Pipeline di vendita

HubSpot consente di tenere l'intero processo di acquisizione, gestione e conversione di un contatto da subscriber a cliente felice.

Questo processo passa anche attraverso la creazione delle specifiche offerte (Deal) e dalla gestione della Pipeline di vendita.

- Progettazione della Pipeline di vendita in base ai propri obiettivi e alla Buyer's Journey
- Setup e personalizzazione della Pipeline di vendita
- Creazione e gestione dei Deal
- Creazione e gestione dei preventivi
- Attività correlate alla gestione della Pipeline, dei Deal e dei Preventivi

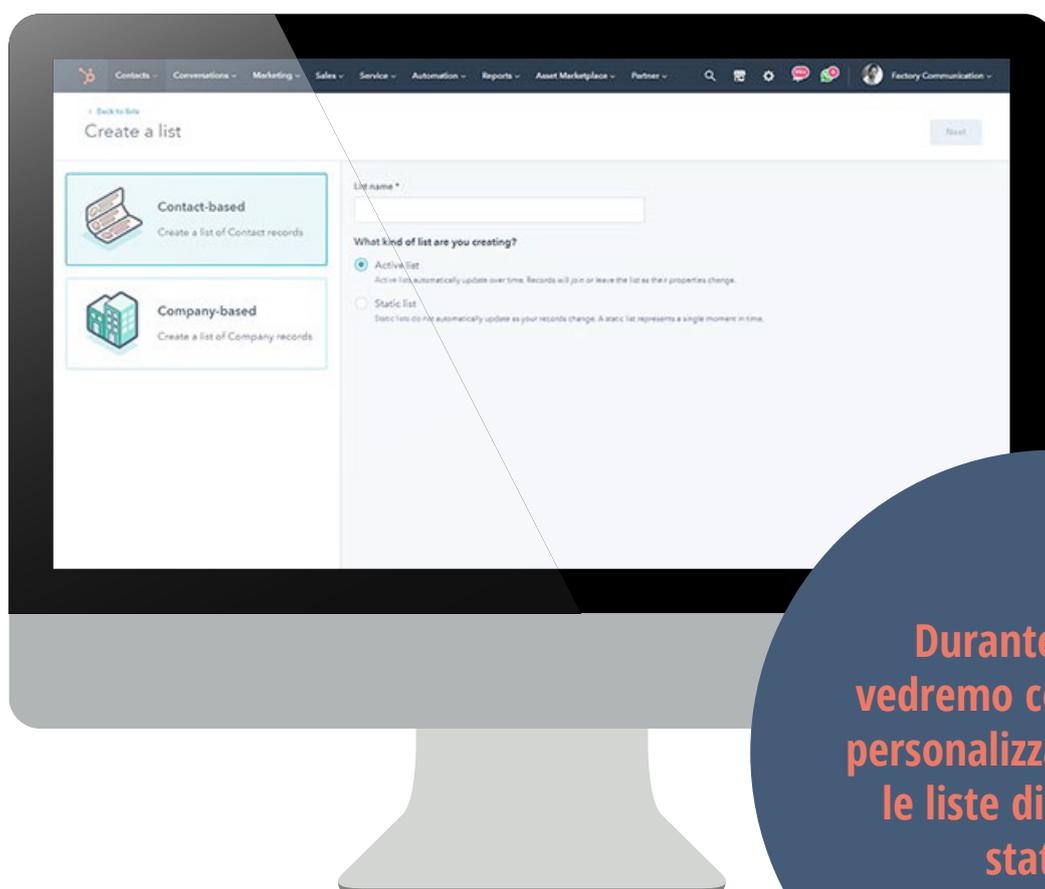


# 7) HubSpot: Setup e creazione delle newsletter e gestione delle liste

Grazie ad HubSpot Starter Edition possiamo creare fantastiche newsletter per migliorare la fiducia verso il nostro Brand e convertire i nostri utenti in clienti felici.

Vedremo insieme come:

- Creare le liste statiche e dinamiche, utilizzando i campi di personalizzazione delle anagrafiche sia dei Contatti che delle Aziende
- Progettare, realizzare e gestire le newsletter
- Analizzare i dati dopo la spedizione





Impara ad utilizzare  
tutte le potenzialità di  
**HubSpot** al **100%**

Vuoi utilizzare  
**HubSpot** per  
trovare nuovi  
**contatti e clienti?**



**FACTORY**   
communication  
ACADEMY

Marketing, Comunicazione Web & Social Media Strategy

Tel.+39 031.6879672

Email: [info@factorycommunication.it](mailto:info@factorycommunication.it)

[www.factorycommunication.it](http://www.factorycommunication.it)