Einführung

Willkommen zum Academy-Onboarding-Worksheet für **Sales Hub**.
Nutzt dieses Worksheet, um die Aktivitäten während der Workshops umzusetzen und euer Sales-Hub-Konto Schritt für Schritt einzurichten.

Voraussetzungen vor dem Workshop

Stellt vor den Workshops sicher, dass ihr über Folgendes verfügt:

- [ ] Super-Admin-Berechtigungen (optional)
- [ ] Aktivierte KI-Einstellungen
- [ ] Eine Sales Hub-Lizenz
- [ ] Zugriff auf Sales
- [ ] Berechtigung für Kommunikation
- [ ] Anzeigen-/Bearbeitungszugriff für Leads, Kontakte und Deals
- [ ] Workflow-Berechtigungen (Anzeigen, Bearbeiten, Aufnehmen, Veröffentlichen)
- [ ] Zuweisung für den Prospecting Agent
- [ ] Prospecting Agent Administratorrechte
- [ ] Zugriff auf Breeze Assistant
- [ ] Aktiviertes Leads-Objekt
- [ ] Verbundenes Postfach (optional)

Session 1: Qualifizierte Sales-Pipeline mit Sales Hub aufbauen

Übung 1: E-Mail und Calling verbinden

- [ ] Schritt 1: Verknüpft eure E-Mail.
- [ ] Schritt 2: Verbindet eure Telefonnummer.

Übung 2: Leads-Objekt und Lead-Phasen-Automatisierung aktivieren

- [ ] Schritt 1: Folgt dieser Anleitung, um das Leads-Objekt zu aktivieren.
- [ ] Schritt 2: Folgt dieser Anleitung, um die Automatisierung für die Lead-Phasen-Aktualisierung zu aktivieren.

Übung 3: Einen Lead erstellen

- [ ] Klickt im linken Menü auf das **CRM**-Symbol und anschließend auf **Kontakte**.
- [ ] Klickt auf **Kontakt erstellen**. Verwendet euch selbst als Beispielkontakt.
- [ ] Füllt die erforderlichen Felder aus und klickt auf **Erstellen**.

Copyright @ 2026 HubSpot

- ☐ Geht zurück zu **CRM** > **Kontakte**.
- ☐ Aktiviert die Checkbox neben dem gerade erstellten Kontakt.
- ☐ Klickt auf **Mehr** und anschließend auf **Leads erstellen**.
- ☐ Füllt die erforderlichen Felder aus und klickt auf **Erstellen**.

Übung 4: Eine Sequenz erstellen

1. Klickt im linken Menü auf **Sales** und anschließend auf **Sequenzen**.
2. Klickt auf **Sequenz erstellen** und wählt anschließend die Vorlage **Kundengewinnung - schwierige E-Mail** aus.
3. Fügt über das **+** Symbol eine zusätzliche **E-Mail** hinzu.
4. Fügt über das **+** Symbol eine zusätzliche **Aufgabe** eurer Wahl hinzu.
5. Definiert das **Sendefenster** für die Sequenz.
6. Legt im Tab **Automatisierung** die Abmeldungsregeln fest.
7. **Speichert die Sequenz** und **nehmt den Beispiel-Lead auf**, mit dem ihr im Workshop gearbeitet habt.

Übung 5: Den Prospecting Agent einrichten und einen Lead aufnehmen

Folgt diesem Wissensdatenbank-Artikel, um einen Prospecting Agent einzurichten.

Ihr könnt außerdem den folgenden Prompt verwenden, um einen ersten Prospecting-Agent-Play zu planen:

„Hilf mir dabei, einen Prospecting-Agent-Play einzurichten. Meine Zielgruppe sind [Persona] in Unternehmen mit [Unternehmensgröße] Mitarbeitenden aus der Branche [Branche]. Falls ich bereits ein Segment habe, das diese Kriterien erfüllt – oder ein noch besser passendes Segment –, verwende dieses stattdessen. Mein Ziel ist es, innerhalb von [Zeitraum] [gewünschtes Ergebnis] zu erreichen. Schlage vor, auf welche Kaufsignale der Agent achten sollte, um zu erkennen, wann der richtige Zeitpunkt für die Ansprache ist.“

Session 2: Deals mit Sales Hub schneller abschließen

Übung 1: Einen Deal automatisch durch Aktualisierung der Lead-Phase erstellen

1. Öffnet den **Leads**-Tab im Sales Workspace.
2. Öffnet den Beispiel-Lead, den ihr in Session 1 erstellt habt, und verschiebt ihn in die Phase **Qualifizierter Lead**. Dadurch werdet ihr automatisch aufgefordert, einen Deal zu erstellen.
3. Verwendet folgende Werte:
    - Deal-Name: „**Sample Dog Deal**“.
    - Pipeline: **Beliebige Deal-Pipeline.**
    - Deal-Phase: **Erste verfügbare Deal-Phase.**
    - Deal-Typ: *New Business (oder leer lassen).*
    - Deal-Inhaber: **Euch selbst auswählen.**
    - Betrag: **1,00.**
    - Klickt anschließend auf **Erstellen.**

Copyright @ 2026 HubSpot

- **Wichtig:** Stellt sicher, dass ihr selbst als Deal-Inhaber eingetragen seid.

Übung 2: Breeze Assistant nutzen, um einen Deal vor einem Anruf zusammenzufassen

1. Klickt oben rechts in HubSpot auf das Breeze-Symbol.
2. Verwendet nacheinander folgende Prompts:

Prompt A: „Fasse die letzten Aktivitäten, Interaktionen und wichtigsten Updates für diesen Deal zusammen: Sample Dog Deal“.
Prompt B: „Welche Risiken oder nächsten Schritte sollte ich für diesen Deal basierend auf den letzten Aktivitäten berücksichtigen?“

3. Öffnet anschließend den Beispiel-Deal und führt einen ausgehenden Anruf direkt aus dem Deal-Datensatz durch.

Übung 3: Mit Breeze Assistant einen Workflow erstellen

1. Geht zum Workflow-Tool und klickt auf **Workflow erstellen mit KI.**
2. **Verwendet folgenden Prompt:** „Erstelle einen Deal-Workflow, der einen Deal-Datensatz von seiner aktuellen Deal-Phase in die nächste Deal-Phase verschiebt, sobald ich ihn manuell in den Workflow aufnehme.“
3. Bestätigt anschließend, dass Breeze den Workflow erstellen soll.
4. Klickt anschließend auf den Workflow.
5. Klickt auf „**Überprüfen und aktivieren**“ und dann „**Zum Aktivieren überspringen**“.
6. Klickt auf „**Workflow aktivieren**“.
7. Klickt auf die Schaltfläche „**Aufnehmen**“ und nehmt den Beispiel-Deal auf, den ihr zuvor im Workshop erstellt habt.
8. Wechselt anschließend zurück in den Sales Workspace. Der Deal sollte nun automatisch von der **zweiten Deal**-Phase in die **dritte Deal**-Phase verschoben worden sein.

Pro Tipp: Erweitert diesen Workflow später um passende Enrollment-Trigger, sobald ihr eure eigenen Vertriebsprozesse definiert habt.

Übung 4: Einen persönlichen Meeting-Link erstellen

9. Klickt im linken Menü auf **Sales** und anschließend auf **Meeting-Planer**.
10. Klickt auf **Terminplanungsseite erstellen** und wählt **Persönlich** aus.
11. Gebt als internen Namen ein: **Meeting-Link von [Euer Name].**
12. Vergebt als Event-Titel: **1:1-Meeting mit [Euer Name]**. Klickt auf **Weiter**.
13. Definiert eure Verfügbarkeit.
14. Öffnet die **Zusätzlichen Einstellungen**.
15. Passt die Mindestvorlaufzeit an, dann klickt auf **Weiter**.
16. Klickt auf **Terminplanungsseite erstellen**.

Copyright @ 2026 HubSpot

Nächste Schritte

Nach dem heutigen Workshop empfehlen wir euch, an einer Small Group Coaching Session teilzunehmen. In unseren kostenlosen interaktiven Small Group Coachings könnt ihr gemeinsam mit anderen HubSpot-Nutzenden euer Wissen vertiefen und weitere praktische Erfahrungen sammeln.

Schaut euch außerdem die Breeze Assistant Prompt Library an. Dort findet ihr weitere hilfreiche KI-Prompts, die ihr direkt in HubSpot ausprobieren und an euren eigenen Business-Kontext anpassen könnt.

Copyright @ 2026 HubSpot