

Levert HubSpot op wat het kost?

Dat ligt zelden aan HubSpot alleen. Meestal aan het proces errond, aan sales die het niet gebruikt, of aan een licentie die groter is dan het bedrijf. ORYEN licht je portaal door en levert een besliskader: verbeteren, schrappen of stoppen met betalen.

HERKENBAAR?

Het CRM staat er, maar niemand vertrouwt de cijfers.

Sales werkt ernaast, in mail en Excel.

Elke maand een factuur, en niemand die weet wat het opbrengt.

WAT WE BEKIJKEN

01 Licentie tegenover gebruik.

Welke hubs en seats je betaalt, en welke functies de voorbije negentig dagen effectief gebruikt zijn.

02 Pipeline en dealfases.

Volgen ze hoe je echt verkoopt, of een standaard die niemand nog herkent?

03 Datakwaliteit.

Contacten zonder eigenaar, zonder e-mail, zonder activiteit; deals die maanden open staan.

04 Adoptie.

Wie logt in, wie logt wat, en waarom de anderen niet.

05 Automatisering.

Welke workflows draaien, welke iets opleveren, welke alleen ruis maken.

06 Rapportering.

Welke cijfers de directie krijgt, en of iemand ze gelooft.

Wel voor jou

- Je betaalt maandelijks voor HubSpot en twijfelt of het opbrengt.
- Je team werkt naast het systeem in plaats van erin.
- Je overweegt een upgrade, uitbreiding of net een opzegging.

Niet voor jou

- Je zoekt iemand die snel workflows komt bouwen.
- Je wilt vooral bevestiging dat alles goed staat.

WAT JE KRIJGT

Eén besliskader. Per punt: wat, waarom nu, en wie het best uitvoert. Bijvoorbeeld:

STOPPEN MET BETALEN

Marketing Hub Professional, terwijl er twee workflows draaien en geen enkele nog bekeken wordt. Terug naar Starter. Ruim €800 per maand minder.

SCHRAPPEN

Drie pipelines terug naar één. Deal fases herschreven naar de vier stappen die sales echt zet.

VERBETEREN

1.400 contacten zonder eigenaar of activiteit archiveren in plaats van één voor één op te kuisen. Eén persoon verantwoordelijk voor datakwaliteit, dertig minuten per week.

Geen implementatie, geen urenfactuur. Wat je met het besliskader doet, beslis je zelf.

HOE HET VERLOOPT

Stap 01 Kennismaken.

In 15 minuten bekijken we of een doorlichting zinvol is. Past het niet, dan zeggen we dat.

Stap 02 Toegang en intake.

Alleen-lezen toegang tot je portaal en een kort gesprek met wie er dagelijks mee werkt.

Stap 03 Sessie.

Eén compacte sessie, rechtstreeks met Christophe Dejaeghere. Wat we zagen, wat het betekent, wat eerst.

Stap 04 Besliskader.

Binnen vijf werkdagen, in volgorde, met wie het doet. Plus de meetpunten om later te zien of het verbeterd is.

TOEGANG EN VERTROUWELIJKHEID

Alleen de toegang die nodig is, bij voorkeur alleen-lezen. We wijzigen niets in je portaal. Na afronding vragen we je onze toegang in te trekken. Gegevens dienen alleen voor de doorlichting.

€2.950

vaste prijs · excl. btw

Alles inbegrepen: intake, analyse van het portaal, sessie en besliskader.

VOLGENDE STAP

Plan een kennismaking van 15 minuten.

oryen.be/nl/hubspot · +32 9 298 57 20 ·
christophe@oryen.be



HubSpot Gold
Partner