

HubSpot-kumppani, joka rakentaa kaupallisen järjestelmän.

Coco Invest on HubSpot Platinum Solutions Partner. Rakennamme HubSpotista yhden asiakasdatan, yhteiset prosessit ja johdettavan kasvun. Toteutamme käyttöönotot, kehityksen ja jatkuvan palvelun Coco Growth Frameworkin mukaisesti.

Palvelualueet

Smart CRM ja data

- CRM-arkkitehtuuri
- yritys-, yhteyshenkilö- ja kauppadata
- ominaisuudet ja yhteiset määritelmät
- datan laatu ja duplikaatit
- integraatiot ja migraatiot

Markkinointi ja verkkosivusto

- lomakkeet ja konversiopolut
- segmentointi
- kampanjat ja automaatiot
- sisältöjen ja kysynnän seuranta
- Content Hub ja verkkosivustot

Myynti ja RevOps

- elinkaarivaiheet
- kvalifiointi
- pipeline-vaiheet ja kriteerit
- myynnin työkalut ja automaatiot
- kaupalliset KPI:t ja ennustettavuus

Asiakaspalvelu ja asiakkuudet

- tiketointi ja palveluprosessit
- asiakaspalautteet
- asiakkuuden tilannekuva
- uusinnat ja laajentuminen
- asiakasarvon seuranta

AI ja HubSpot Breeze

- ensimmäisten käyttötapausten valinta
- Breeze-ominaisuuksien käyttöönotto
- tietopohja ja hallintamalli
- automaation ja ihmistyön työnjako
- vaikutuksen mittaaminen

Cocon palvelu: HubSpot Active

HubSpot Edition tarkoittaa ohjelmistolisenssiä. HubSpot Active tarkoittaa Cocon jatkuvaa kehityspalvelua. Ne hinnoitellaan erikseen.

HubSpot Active Core

970 € / kk

Sopii organisaatiolle, joka tarvitsee hallitun kehitysrytmin ja nimetyn HubSpot-asiantuntijan.

- kuukausittainen priorisointi
- pienet kehitystyöt ja korjaukset
- ensimmäiset automaatiot ja agentit
- datan ja käytön seuranta
- asiantuntijatuki

HubSpot Active Pro

1 800 € / kk

Sopii organisaatiolle, joka kehittää aktiivisesti markkinointia, myyntiä ja automaatioita.

- jatkuva kehityslista
- automaatiot ja agentit
- raportointi ja Claude / ChatGPT
- GTM kampanjamallien kehittäminen
- myynnin ja asiakaspalvelun tuki
- kuukausittainen Growth Loop

HubSpot Active Scale

2 900 € / kk

Sopii organisaatiolle, joka kehittää useita Hubeja, tiimejä ja integraatioita yhtenä kaupallisena järjestelmänä.

- laaja kehitysvastuu
- RevOps ja useat Hubit
- integraatiot ja datamalli
- AI- ja automaatiokäyttötapaukset
- Claude tai ChatGPT työkäytössä
- viikoittainen Growth Loop
- johdon tilannekuva

Tasojen vertailu

	Core	Pro	Scale
Nimetty HubSpot-asiantuntija	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Kehitysrytmi	Kuukausittain	Kuukausittain	Viikoittain
Automaatiot ja agentit	Ensimmäiset	Jatkuva kehitys	Laajat kokonaisuudet
Raportointi	Datan ja käytön seuranta	Raportointi + AI-työkalut	Johdon tilannekuva
RevOps ja useat Hubit	-	Rajattu	Kyllä
Integraatiot ja datamalli	-	Rajattu	Kyllä
Growth Loop	-	Kuukausittain	Viikoittain

Sopii, kun

- organisaatio haluaa yhdistää markkinoinnin, myynnin ja asiakasdatan
- HubSpot Pro tai Enterprise on käytössä tai sitä harkitaan
- johto haluaa nähdä yhteyden kysynnästä pipelineen ja liikevaihtoon
- kehittämislle voidaan nimetä sisäinen omistaja
- organisaatio on valmis kehittämään toimintatapoja, ei vain teknologiaa

Ei sovi, kun

- tavoitteena on vain mahdollisimman halpa lisenssi
- etsitään yksittäistä irrallista teknistä työpyyntöä
- prosesseja tai dataa ei haluta yhtenäistää
- kehittämislle ei voida nimetä omistajaa
- odotetaan, että uusi työkalu ratkaisee epäselvän kasvumallin

Hinnat koskevat Cocon jatkuvaa kehityspalvelua. HubSpot-lisenssit, erilliset projektit, laajat migraatiot, integraatiot ja mediabudjetit hinnoitellaan erikseen.

Varaa maksuton HubSpot-demo

Jouni Koistinen, Digistrategi · jouni@cocoinvest.fi · 044 045 9091

go.cocoinvest.fi/meetings/digistrategi-jouni-koistinen