

1. Création de compte HubSpot

The screenshot shows the HubSpot Onboarding interface. At the top, there's a search bar and various navigation icons. On the left, a sidebar titled "Guides d'utilisation" lists "Guide marketing" (selected), "Guide des ventes", "Guide du service client", "Guide du contenu", and "Guide commercial". Below this are links to "Afficher votre abonnement" and "Inviter l'équipe".

The main content area is titled "Explorez les autres fonctionnalités de votre modèle" with a link "Voir ce qui a été configuré". It features several sections:

- Progression de vos outils marketing**: Shows a progress bar at 33%.
- Recommandé : tout ce dont vous avez besoin pour commencer**: Includes a "Configurer les éléments de base" step with a "Continuer >" button, described as importing contacts, inviting collaborators, and discovering HubSpot properties.
- Attirez de nouveaux clients avec le Marketing Hub**: Contains three steps:
 - Attirer et capturer des leads**: Create professional forms to convert website visitors into leads. Progress: 0%. Duration: Environ 7 minutes.
 - Interagir avec des leads et les convertir en clients**: Create optimized email campaigns for conversions and interact with contacts. Progress: 0%. Duration: Environ 4 minutes.
 - Suivre et analyser la performance**: Install tracking code and get more information about visitor activity on your website. Progress: 0%. Duration: Environ 9 minutes.
- En savoir plus sur les outils de marketing**: A section with a graduation cap icon and a link to "Commencez par un module de 4 minutes sur les moyens d'attirer l'audience appropriée."

2. Accueil / tableau de bord

The screenshot shows the HubSpot homepage with a dark sidebar on the left containing various icons for navigation. The main content area includes:

- Top bar:** Rechercher HubSpot, search icon, plus sign, user profile, notifications, and other settings.
- Date:** lundi 16 février 2026
- Personalization:** Personnaliser
- Section 1: Réunions**
 - Accédez à la participation et à la préparation des réunions dans HubSpot
 - Connecter votre calendrier (buttons for Google Calendar, Outlook, and Exchange)
- Section 2: Tâches**
 - Vous n'avez aucune tâche aujourd'hui
 - + Nouvelle tâche
- Premiers pas avec HubSpot**
 - 8 % (progress bar)
 - 1 tâches terminées sur 12
 - Ajouter vos contacts existants**: 2 minutes environ. Organisez, suivez et gérez vos leads dans la base de données de contacts de HubSpot.
Buttons: Ajouter des contacts, Ignorer.
 - Créer une liste de diffusion**: Interagir avec des leads et les convertir en clients. Segmentez vos contacts en listes intelligentes pour une communication ultra-ciblée.
Buttons: Créer une liste, Ignorer.
- Bottom navigation:** 1/6, Voir toutes les tâches, Activité récente (Contact Lead: John Doe, Segment (Liste) Active, Segment (Liste) Active, Segment (Liste) Active: Abonnés à la).

3. Crédit du pipeline

The screenshot shows the HubSpot CRM interface with the sidebar collapsed. The main area is titled "Transactions". At the top, there are tabs for "Configuration", "Associations", "Pipelines", and "Plus". A link "Afficher les Transactions dans l'application" is also present. The "Pipelines" tab is selected.

Personnalisation de tableau

Définir l'en-tête/le pied de page du tableau
Configurez l'affichage par défaut de l'en-tête/du pied de page de la transaction, qui s'affichera pour tous les utilisateurs.

Utilisez les pipelines de transaction pour gérer la façon dont vous suivez les revenus potentiels au fil du temps.

Sélectionnez un pipeline : Pipeline des ventes

Actions : </> Créez un pipeline Actions

Nom de la phase	Probabilité	Utilisé dans	Propriétés de phases conc
Rendez-vous planifié	20 %	1	
Qualifié pour acheter	40 %	0	
Présentation planifié	60 %	0	
Décideur introduit	80 %	0	
Contrat envoyé	90 %	0	
Fermé gagné	Gagné (100 %)	0	
Fermé perdu	Perdu (0 %)	0	
+Ajouter une phase			

Paramètres

- Vos préférences**
 - Général
 - Notifications
- Gestion de compte**
 - Paramètres par défaut du compte
 - Journal d'audit
 - Utilisateurs et équipes
 - Mises à jour de produits
 - Intégrations
 - Téléchargements du marketplace
 - Suivi et analyse
 - Confidentialité et consentement
 - Sécurité
 - IA
 - Compte de paiement
- Gestion des données**
 - Propriétés
 - Objets
 - Contacts
 - Entreprises
 - Leads
 - Transactions
 - Tickets

4. Ajout d'un deal ou d'un contact

The screenshot shows the HubSpot contact details page for a lead named "John Doe".

Contact Information:

- Name:** John Doe
- Email:** john_doe@example.com
- Phone:** --
- Preferred Channels:** --
- Content Preferences:** --
- Lead Status:** --
- Creation Date:** 16/02/2026 11:04 GMT+1

Summary of Information Breeze:

Généré le 16 févr. 2026

Il n'y a aucune activité associée et des détails supplémentaires sont nécessaires pour fournir un résumé complet.

Profile de contact:

Nom de l'entreprise	Adresse postale
--	--
Ville	Code postal
--	--
État/Région	E-mail
--	john_doe@example.com

Inscriptions:

Abonnements aux communications:

- Utiliser des types d'abonnement pour gérer les communications que ce contact reçoit de votre part

[Afficher les abonnements](#)

Entre... Ajouter

Trans... Ajouter

Ticke... Ajouter

Pièces joint... Ajouter

5. Visualisation du pipeline avec vos deals

Rechercher HubSpot Rechercher

Tous les transactions (1) | Mes transactions (+)

Propriétaire de la transaction | Date de création | Date de la dernière activité | Date de fermeture | Plus | Filtres avancés

Rendez-vous planifié | Qualifié pour écheter | Présentation planifiée | Décideur introduit | Contrat envoyé | Fermé gagné | Fermé perdu

exemple.com - 16/02
Date de fermeture: 20/02/2026
Propriétaire de la transaction: Liam Pro...
Date de création: 16/02/2026

0 \$US Montant total (0)
0 \$US (20 %) Montant pondéré (0)

0 \$US Montant total (0)
0 \$US (40 %) Montant pondéré (0)

0 \$US Montant total (0)
0 \$US (60 %) Montant pondéré (0)

0 \$US Montant total (0)
0 \$US (80 %) Montant pondéré (0)

0 \$US Montant total (0)
0 \$US (90 %) Montant pondéré (0)

0 \$US Montant total (0)
Gagné (100 %) (0)

0 \$US Montant total (0)
Perdu (0 %) (0)

... Ajouter des transactions | Vue de tableau de bord | Pipeline des ventes | Films | Trier | Explorer | Enregistrer

