

TP Hubspot

1. Accueil / Tableau de bord

L'entreprise est **edutech**, spécialisée dans la vente de matériel informatique.

The screenshot shows the HubSpot Transaction dashboard. At the top, there's a search bar and various navigation icons. Below the header, there are tabs for 'Tous les transactions' (All transactions) and 'Mes transactions' (My transactions). A sidebar on the left contains icons for different sections like Home, Contacts, Companies, etc. The main content area has a large callout box with the following text:

Créez une transaction pour commencer à construire votre processus de vente gagnant

Three bullet points explain the benefits of using the pipeline:

- **Créer votre pipeline de transactions** avec des étapes correspondant à des jalons réels de votre processus.
- **Suivi de transactions** vous permet de voir la progression de vos ventes et vous assurer que rien n'est perdu.
- **Rapport sur vos ventes** vous permet de savoir combien d'argent vous gagnez au fil du temps.

On the right side of the callout is an illustration of a briefcase with arrows pointing towards it. At the bottom of the main area, there are navigation links for 'Précédent' (Previous), 'Suivant' (Next), and '25 par page' (25 items per page).

2. Crédit du pipeline de ventes

The screenshot shows the HubSpot Pipeline view. The top navigation is identical to the previous dashboard. The main area displays a pipeline with five stages: Prospection, Contact initial, Qualification, Proposition commerciale, and Négociation. The first stage, 'Prospection', is currently active and highlighted in blue. A tooltip for this stage shows the following details:

Ventes : Produits tech
Montant: 7 600 \$US
Propriétaire de la transaction: Hassan J...
Date de création: 16/02/2026

Below the stages, there are summary statistics for each stage:

Stage	Montant total	Montant pondéré
Prospection	7 600 \$US	0 \$US (20 %)
Contact initial	0 \$US	0 \$US (20 %)
Qualification	0 \$US	0 \$US (40 %)
Proposition commerciale	0 \$US	0 \$US (60 %)
Négociation	0 \$US	0 \$US (80 %)

3. Création d'un deal en phase de contact initial avec École Numérique 75 pour la vente de matériel informatique

The screenshot shows the HubSpot CRM interface. On the left, the sidebar has a dark theme with various icons for navigation. The main area displays a contact record for 'École Numérique 75'. The contact card includes sections for 'Actions', 'Résumé de la fiche d'information Breeze', 'Profil de contact', and 'Inscriptions'. In the 'Inscriptions' section, there is a sub-section for 'Abonnements aux communications' with a note about using subscription types. To the right, a modal window titled 'Créer Transaction' is open, showing fields for 'Pipeline de ventes' (set to 'Pipeline de ventes'), 'Phase de la transaction *' (set to 'Contact initial'), 'Montant' (empty), 'Date de fermeture' (set to '28/02/2026'), 'Propriétaire de la transaction' (set to 'Hassan Jatta'), 'Type de transaction' (set to 'Nouvelle entreprise'), and 'Niveau de priorité' (set to 'Élevé'). At the bottom of the modal are buttons for 'Créer', 'Créer et en ajouter un autre', and 'Annuler'.

4. Visualisation du pipeline avec le nouveau deal

