

# ЧЕКЛИСТ З НАЛАШТУВАННЯ НАМІРІВ ПОКУПЦЯ НА HUBSPOT

## ДОДАЙТЕ КОД ВІДСТЕЖЕННЯ HUBSPOT ДО ВСІХ ЕЛЕМЕНТІВ САЙТУ

- Встановлено на головному сайті
- Розгорнуто на цільових сторінках
- Додано до бази знань, блогу та мікросайтів
- Протестовано запуск коду та правильність збору даних

## ВИЗНАЧТЕ СВІЙ ЦІЛЬОВИЙ РИНОК (ICP)

- Сегментовано за галузями
- Визначено розмір компанії та регіон
- Створено відповідні фільтри
- Критерії визначення цільових ринків схвалені зацікавленими сторонами

## ВСТАНОВІТЬ КРИТЕРІЇ ФІЛЬТРАЦІЇ НА ОСНОВІ НАМІРІВ

- Вибрано ключові сторінки та дії із залучення (продукт, ціна тощо)
- Вибрано параметри частоти/періодичності (повторні сеанси, візити)
- Відфільтровано та вимкнено малоцінні або нерелевантні сигнали
- Збережено користувацькі фільтри у HubSpot

## СТВОРІТЬ ЗВІТНІСТЬ ДЛЯ ПРОДАЖІВ І МАРКЕТИНГУ

- Створено подання "Облікові записи з високими намірами"
- Налаштовано інформаційні панелі взаємодії для щотижневого огляду
- Налаштовано тригери сповіщень або реєстрація workflow
- Надано відповідні права доступу для команд продажів та маркетингу

## ЗАБЕЗПЕЧТЕ КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ ТА ІНТЕГРАЦІЮ ДАНИХ

- Підтверджено відповідність вимогам GDPR/CCPA
- Відвідувачі поінформовані про відстеження (банер з cookies, тощо)
- Оновлено політику використання даних
- Пов'язано інформацію про наміри покупця з робочими процесами CRM