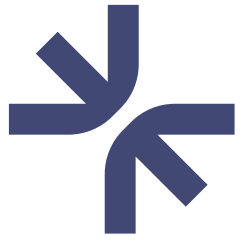


Hvordan sikre bedre datakvalitet i HubSpot

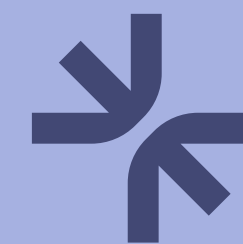
*Dårlige data kan føre til feil rapporter, ineffektive kampanjer og tap av inntekter.
Denne guiden viser deg hvordan du sikrer data som gir bedre beslutninger og resultater.*

Frei

Innhold

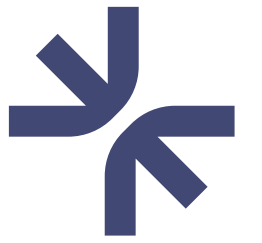


- Hva er datakvalitet?
- Hvorfor datakvalitet er kritisk
- Grunnleggende sikring
- Vedlikehold og folk
- Måling og forbedring
- Konklusjon



Hva er datakvalitet?

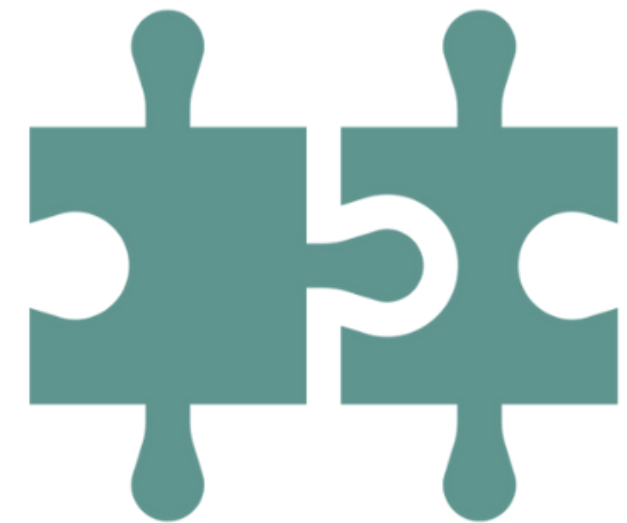
Hva er datakvalitet?



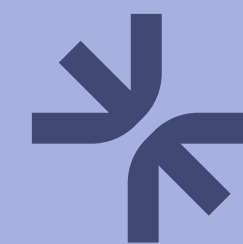
Datakvalitet handler kort og godt om hvor godt dataene støtter dine forretningsprosesser.

5 kjennetegn på god datakvalitet:

- **Nøyaktige:** Telefonnummeret fungerer faktisk
- **Fullstendige:** Du har all kontaktinformasjon, ikke bare navn
- **Konsistente:** Samme kunde har ikke tre forskjellige adresser
- **Oppdaterte:** Personen jobber fortsatt i bedriften
- **Relevante:** Du samler data du faktisk bruker

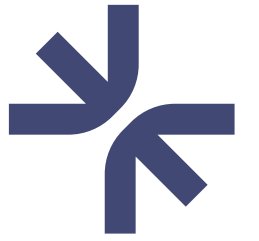


Hvorfor datakvalitet er viktig: I HubSpot påvirker datakvalitet din evne til å forstå kunder, lage kampanjer og ta beslutninger.



Hvorfor datakvalitet er kritisk

Hvorfor datakvalitet er kritisk



Fire områder hvor dårlig data kan koste deg:

1. Markedsføring og salg

- Feil budskap til feil personer kan bety skadet omdømme og tapte salg
- Eksempel: Tilbud om barneprodukter til 70-åringer

2. Rapporter og analyser

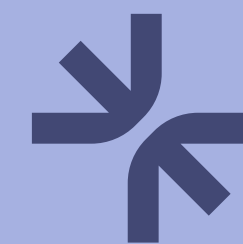
- Dårlige data kan bety dårlige strategiske beslutninger
- Eksempel: Kampanje ser vellykket ut, men duplikater fører til feil resultat i analysene

3. Kundeforhold

- Riktig data betyr personlig kommunikasjon og bedre service
- Eksempel: Kjenner man kjøpshistorikken til en kunde kan man gi relevante anbefalinger

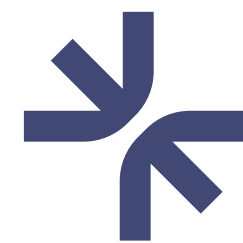
4. Automatisering

- Feil data kan bety svært uheldige automatiserte prosesser
- Eksempel: "Takk for kjøpet" til folk som ikke har kjøpt noe



Grunnleggende sikring

Grunnleggende sikring



Start med disse tre:

1. Etablér klare standarder

- Definer reglene: Hvilke felt er obligatoriske? Hvordan formatere telefonnumre?
- Del med teamet og følg opp fra dag én

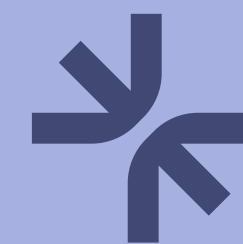
2. Valideringsregler og automatisering

- HubSpot sjekker data når det legges inn
- Eksempel: E-post må ha @-tegn, telefon må ha riktig antall siffer
- Automatisk: Slå sammen duplikater, varsle om manglende info

3. Tredjepartsverktøy

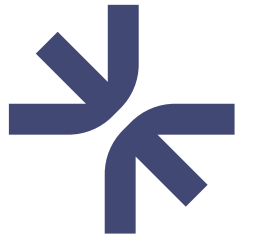
- Spesialiserte verktøy som identifiserer duplikater automatisk
- Normaliserer data og holder systemer synkroniserte





Vedlikehold og folk

Vedlikehold og folk



Noen punkter som sikrer langsiktig suksess:

1. Regelmessig datarengjøring

- Månedlige gjennomganger: Finn tomme felt, feil data, utdatert info, duplikater
- Selv gode rutiner får feil over tid

2. Opplæring og bevisstgjøring

- Folk lager dataene - de må forstå viktigheten
- Lær: Hvorfor viktig + hvordan bruke verktøyene + bedriftens standarder

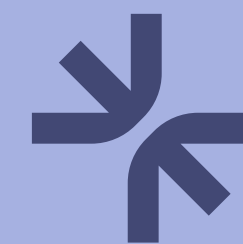
3. Håndter duplikater strategisk

- Bruk HubSpots innebygde funksjoner til å finne og slå sammen
- Velg hvilken informasjon som beholdes

4. Kvalitet i integrasjoner

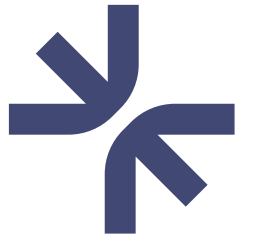
- Test grundig før go-live
- Synkroniser kun nødvendige data mellom systemer





Måling og forbedring

Måling og forbedring



Hold oversikt og bli bedre:

1. Definer KPI-er

- Prosentandel utfylte felter (mål: 95% har e-post og telefon)
- Antall duplikater per måned
- Oppdateringsfrekvens av kritiske data

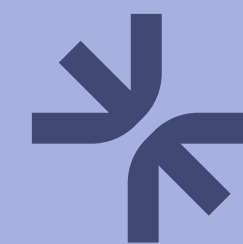
2. Overvåk systematisk

- HubSpots innebygde rapporter
- Operations Hub Professional/Enterprise: Profesjonelt datakvalitetsverktøy
- Dashboards som viser kvalitet i sanntid

3. Kontinuerlig forbedring

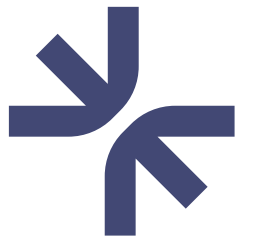
- Når problemer oppdages: Oppdater rutiner, juster verktøy, gi mer opplæring
- Sjekk om forbedringene faktisk virker





Konklusjon

Konklusjon



God datakvalitet gir maksimal HubSpot-gevinst!

Suksessfaktorer:

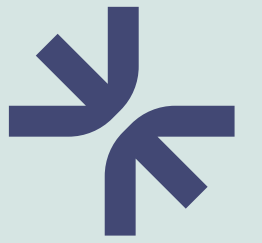
- Klare standarder + riktige verktøy + kontinuerlig forbedring + engasjerte folk

Konkrete gevinster:

- Rapporter du kan stole på
- Effektive kampanjer til riktige personer
- Personlig kundekommunikasjon
- Mindre tid på å rette feil
- Høyere ROI fra HubSpot



Husk: Datakvalitet handler ikke om perfeksjon, men om data som er gode nok til å støtte forretningen din.



Hjelp til veien videre?

- Vi er en partner som både utfordrer og leverer. Vi vil gi konkrete råd om hvordan dere kan skape effekt, og hjelper dere med å få det gjort.
- Vi er et senior team som har erfaring innen strategi, forretningsutvikling, salg, markedsføring, organisasjonsutvikling og teknologi.
- Vi har erfaring fra topp- og mellomlederroller fra ulike virksomheter, og har i disse rollene møtt mye frustrasjon knyttet til at prosjekter ofte blir unødvendig kompliserte.
- Vi arbeider derfor strategisk så vel som operasjonelt, teknisk så vel som kommersielt og organisatorisk. Vi finner de beste løsningene på tvers av fag.
- Vi har fornøydhetsgaranti, som innebærer at engasjementet når som helst kan avsluttes fra deres side, uten oppsigelsestid.

11 x Rådgivere

Strategi + Business + Teknologi

6 x HubSpot eksperter

Operasjonell og teknisk effekt av HubSpot

1 x SEO ekspert

Alt SEO fra teknisk til innholdstrategi

4 x Seniorutviklere

Systemarkitektur + integrasjoner + API

15 x nysgjerrige problemløsere

Spesialitet: Elske problemet + skape effekt



Spørsmål?

Gi lyd til Ingrid på ingrid@frei.as eller ring 995 33 791 dersom du har spørsmål.

[Følg oss gjerne på LinkedIn.](#)

