

Komplet Implementerings Tjekliste
50+ kritiske checkpunkter for succesfuld go-live

Fase 0: Foranalyse & Scope

0

☐ Definér KPI mål (win rate, cycle, velocity, forecast accuracy)

☐ Segmentér salgsprocesser (nyt vs. eksisterende, segmenter)

☐ Design datamodel og egenskaber

☐ Fastlæg governance og roller

☐ Kortlæg nuværende salgsteknologi stack

☐ Identificér nødvendige integrationer

☐ Udarbejd business case med ROI beregning

☐ Definér projektteam og ansvarsfordeling

☐ Etablér kommunikationsplan for stakeholders

☐ Planlæg implementeringstimeline og milestones

Fase 1: Pipeline & Felter

1

- ☐ Opret pipeline med stages
- ☐ Sæt deal probabilities for hver stage
- ☐ Konfigurer required properties pr. stage
- ☐ Opsæt stage automationer
- ☐ Definér stage exit kriterier
- ☐ Opret custom deal properties (produktkategori, konkurrent, etc.)
- ☐ Konfigurer deal naming conventions
- ☐ Opsæt "closed lost reason" taxonomy
- ☐ Implementér deal rotation regler (hvis relevant)
- ☐ Test pipeline flow med sample deals
- ☐ Opret pipeline views for forskellige teams
- ☐ Konfigurer deal owner assignment regler

- ☐ Design sequences for SDR/AE handoff
- ☐ Udvikl playbooks (MEDDIC, Discovery, Demo)
- ☐ Konfigurer mødelinks med round robin
- ☐ Opret email templates til hver stage
- ☐ Opsæt follow-up sequences (post-demo, post-proposal)
- ☐ Implementér call tracking og recording
- ☐ Konfigurer document libraries (case studies, one-pagers)
- ☐ Opret task automationer baseret på deal stage
- ☐ Opsæt notifications til sales managers
- ☐ Implementér lead scoring model
- ☐ Test alle workflows end-to-end
- ☐ Opret snippets til ofte brugte tekster

☐ Map stages til forecast categories (Pipeline, Best Case, Commit)

☐ Opret forecast types (New Business, Expansion, Renewal)

☐ Definér submission ritual (ugentligt, månedligt)

☐ Sæt team/individuelle mål i HubSpot

☐ Konfigurer forecast views for ledelse

☐ Etablér forecast accuracy baseline

☐ Opret "deal slippage" tracking

☐ Implementér quarterly business reviews (QBR) struktur

☐ Definér escalation process for at-risk deals

☐ Test forecast submission process med pilot team

☐ Byg standard dashboards (Pipeline overview, Activity metrics)☐ Implementér hygiejne rutiner (aging deals, missing data)☐ Planlæg review kadencer (dagligt, ugentligt, månedligt)☐ Opsæt ROI tracking og måling☐ Opret pipeline waterfall rapport☐ Konfigurer win/loss analyse rapporter☐ Byg sales velocity dashboard☐ Implementér activity leaderboards☐ Opsæt automated rapport distribution☐ Definér data quality KPIs og thresholds☐ Etablér månedlig system audit proces☐ Opret forecast vs. actual tracking rapport** Projekt Noter & Learnings**
