

AI i HubSpot:

En gjennomgang av de viktigste mulighetene

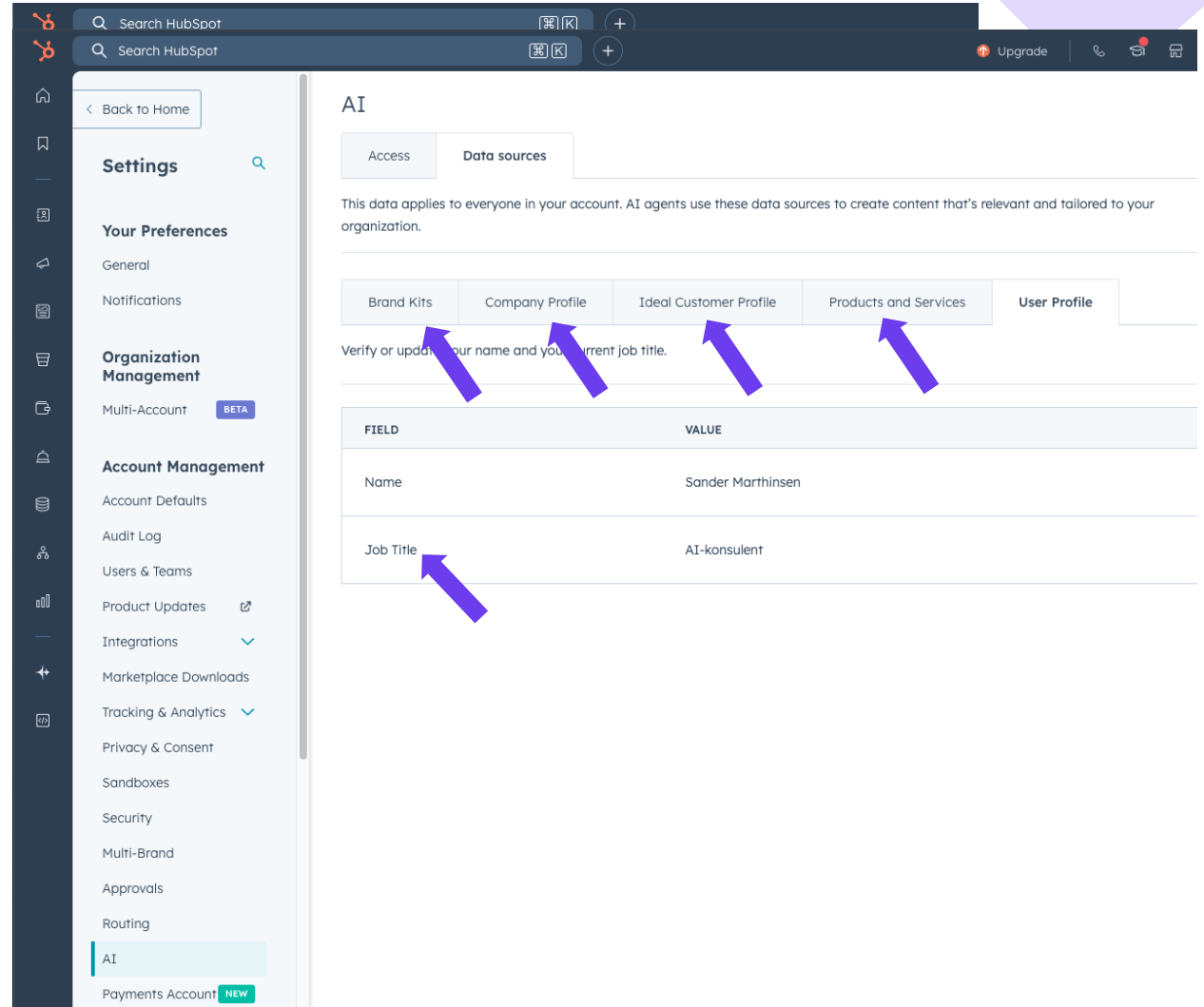
Sander Marthinsen

AI-konsulent

sander.marthinsen@intuvio.com

Først: AI-innstillinger

- Sett tilganger og gi AI-en tilgang til riktig data.
- Sørg for oppdaterte datakilder:
 - Brand kits, Company profile, ICP, og Products & Services
 - Alle brukere: Job title



AI

Access Data sources

This data applies to everyone in your account. AI agents use these data sources to create content that's relevant and tailored to your organization.

Brand Kits Company Profile Ideal Customer Profile Products and Services User Profile

Verify or update your name and your current job title.

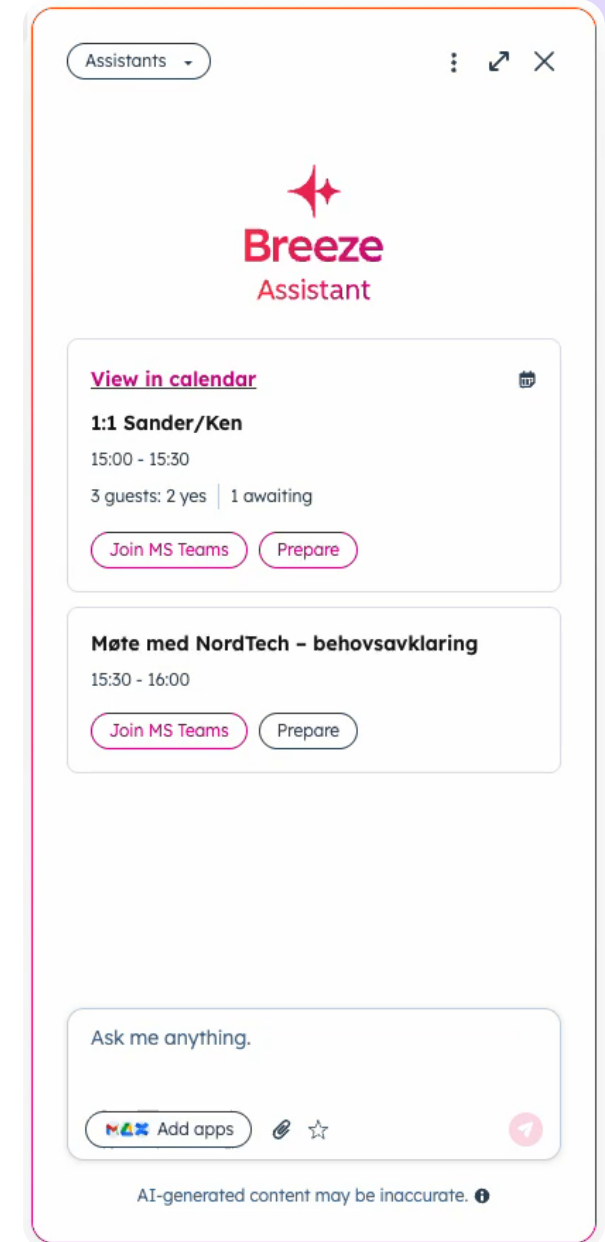
FIELD	VALUE
Name	Sander Marthinsen
Job Title	AI-konsulent

Breeze Assistant

- AI-assistant som ChatGPT, men i HubSpot.
- Svarer basert på CRM-dataene dine.
- Still den spørsmål om dataene dine, be om hjelp eller be den gjøre oppgaver for deg.

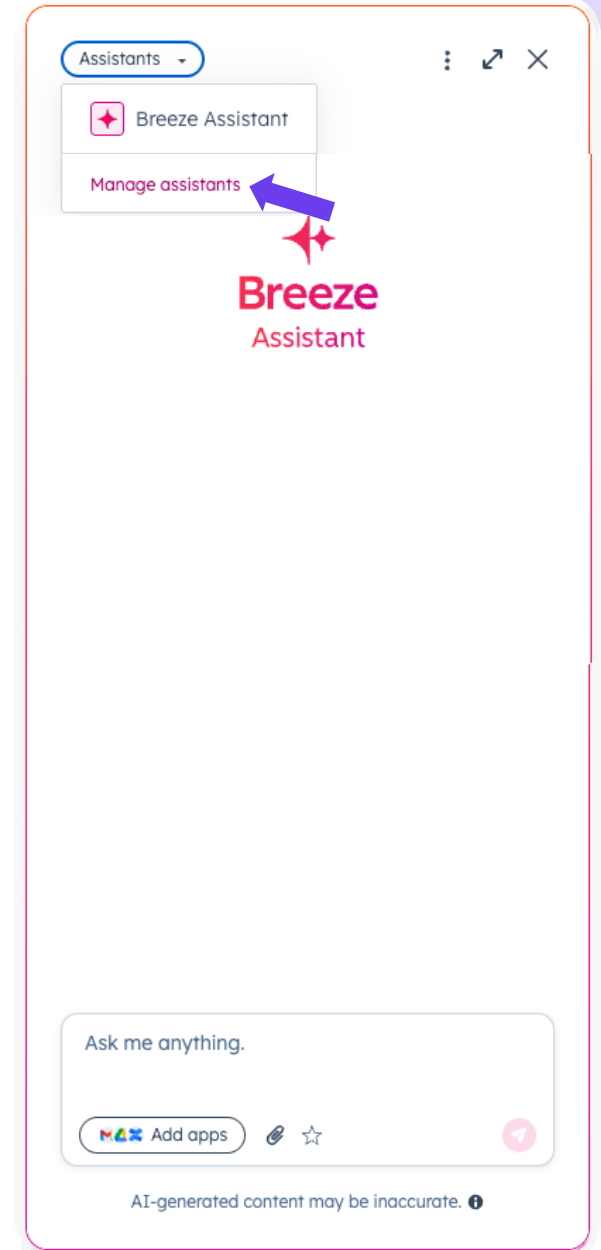
Hjelper deg med:

- Møteforberedelser.
- Oppsummeringer av selskap, kontakter, deals, dialoger.
- Utkast til e-poster og annet innhold.
- Research og raske innblikk/rapporter.



Breeze Assistant: Tips

1. **Bruk “Prompt library” for inspirasjon.**
 - Ferdige eksempler på ting du kan spørre om.
2. **Bygg din egen verktøykasse med favoritter** ★
 - Lagre prompts med stjerne-ikonet for rask gjenbruk.
3. **Tilpass assistenten til deg med Memories**
 - Lagre nyttig info og preferanser.
4. **Lag skreddersydde assistants**
 - For faste oppgaver, roller eller prosesser.



Lag custom Assistants

[< Exit](#)

Assistant Name 

ClonePublish 2

Guide how this assistant behaves

Welcome message * 

Example: Hi! I'm your FAQ Assistant. Ask me about internal processes or what's in our team docs—I've got you covered.

Welcome message is required

Assistant instructions * 

Example: You are an internal support assistant for employees, trained to answer questions about internal processes, policies, and how-to guides. Only answer based on the documents you've been given—if something isn't covered, direct the user to escalate or contact support. Keep responses clear, concise, and friendly—aim to be helpful without over-explaining.

Instructions are required

Set the information this assistant can access

What this assistant can do 

☐ Browse the web ☐ Read your HubSpot CRM records

Preview

This is how your assistant will appear in Assistant. Test it out by chatting with it here.

Assistants 

SA

Sales Assistant Beta

Configure

Some things you can ask me

How can I qualify a lead effectively?

How can I qualify a lead effectively?

How should I handle common objections?

Ask Sales Assistant anything. 

AI-generated content may be inaccurate. 

Breeze Assistant vs Agents

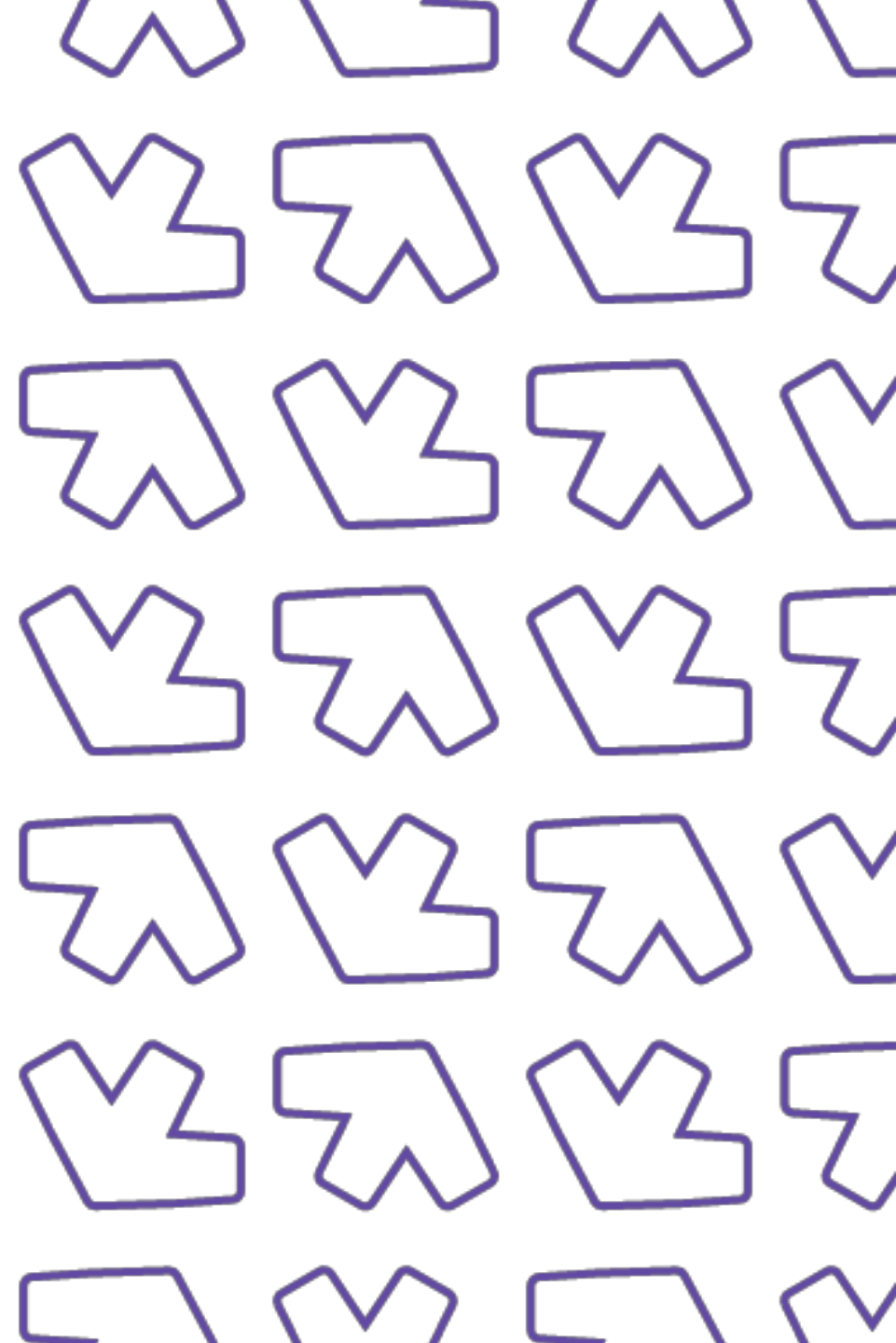


Assistant er en generalist som jobber *med deg*. En personlig samarbeidspartner som hjelper deg på tvers av hele HubSpot.



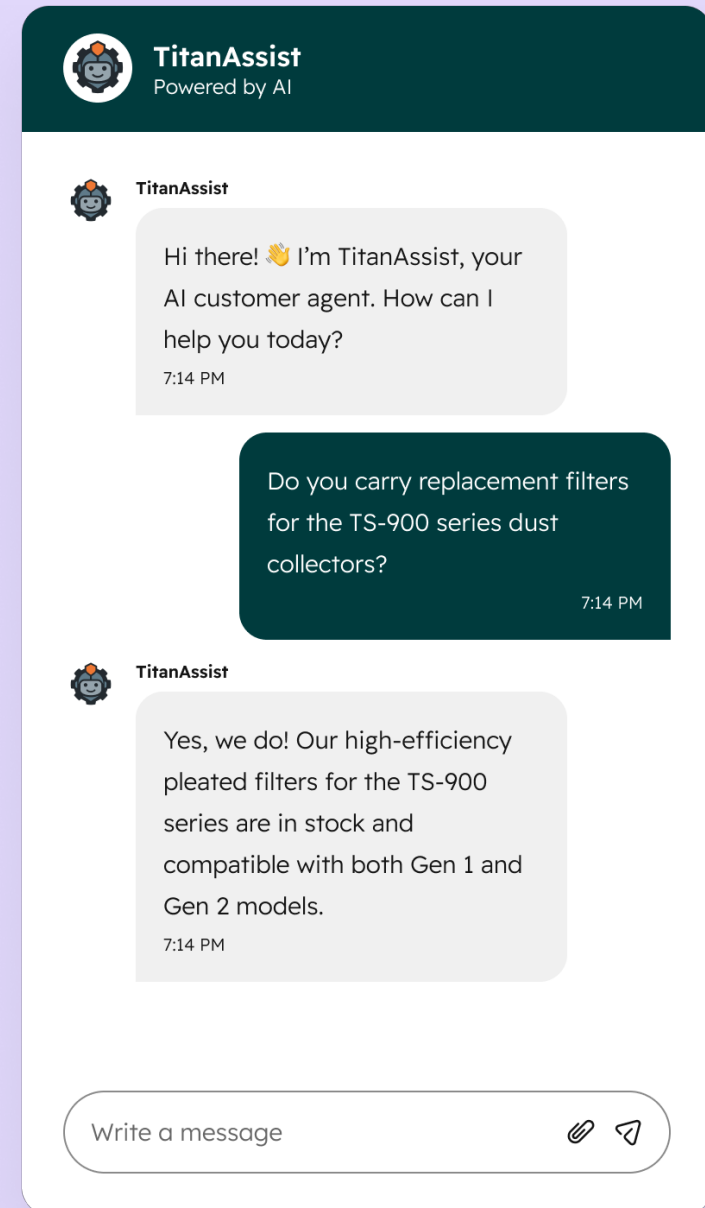
Agents er spesialister som i større grad jobber *for deg*. Gjennomfører en definert oppgave/prosess og leverer et resultat.

Kundenservice

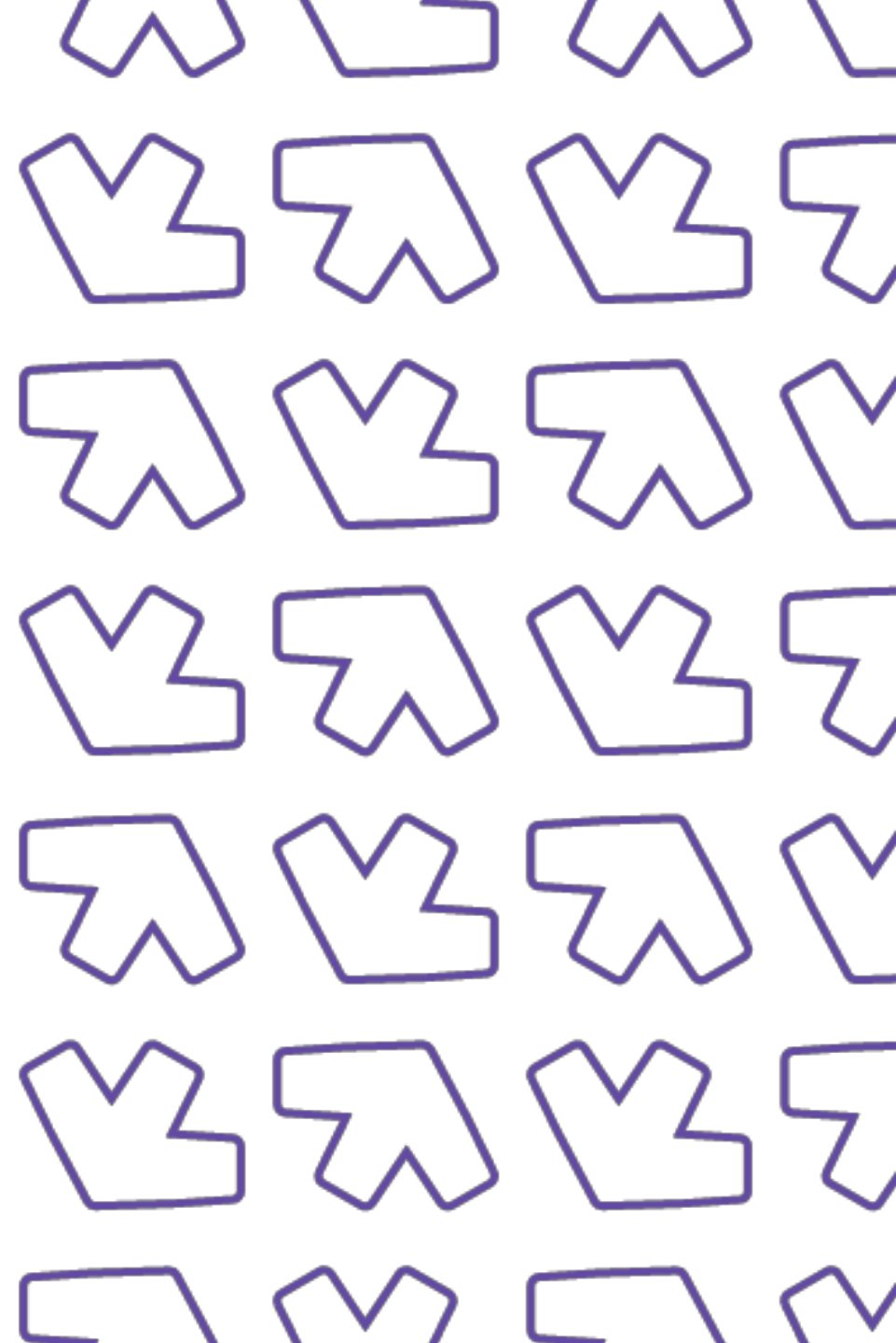


Customer Agent

- HubSpots kundeservice-agent. Svarer kunder i chat på nettsiden og andre kanaler koblet til Help desk.
- Svarer basert på deres innhold (Knowledge base, nettsiden, filer).
- Avlaster kundeservice ved å ta førstelinje døgnet rundt, og sende videre saker som krever det.
- Bruksbasert pris: 100 credits per samtale



Markedsføring



Marketing Studio – Alt på ett sted

- Ny arbeidsflate som erstatter og videreutvikler “Campaigns”.
- Samler hele kampanjeprosessen i ett visuelt “lerret”.
- AI hjelper med kampanjebrief og genererer førsteutkast på innhold.
- Mindre verktøy-hopping → gir bedre flyt og raskere kampanjeproduksjon.

Welcome to marketing studio

Create a marketing campaign defined to run over [timeframe] with the goal of [campaign goal.] The target audience is [target audience.]

✦ Help me prompt ▾

✦ Create campaign

Marketing Studio – Alt på ett sted

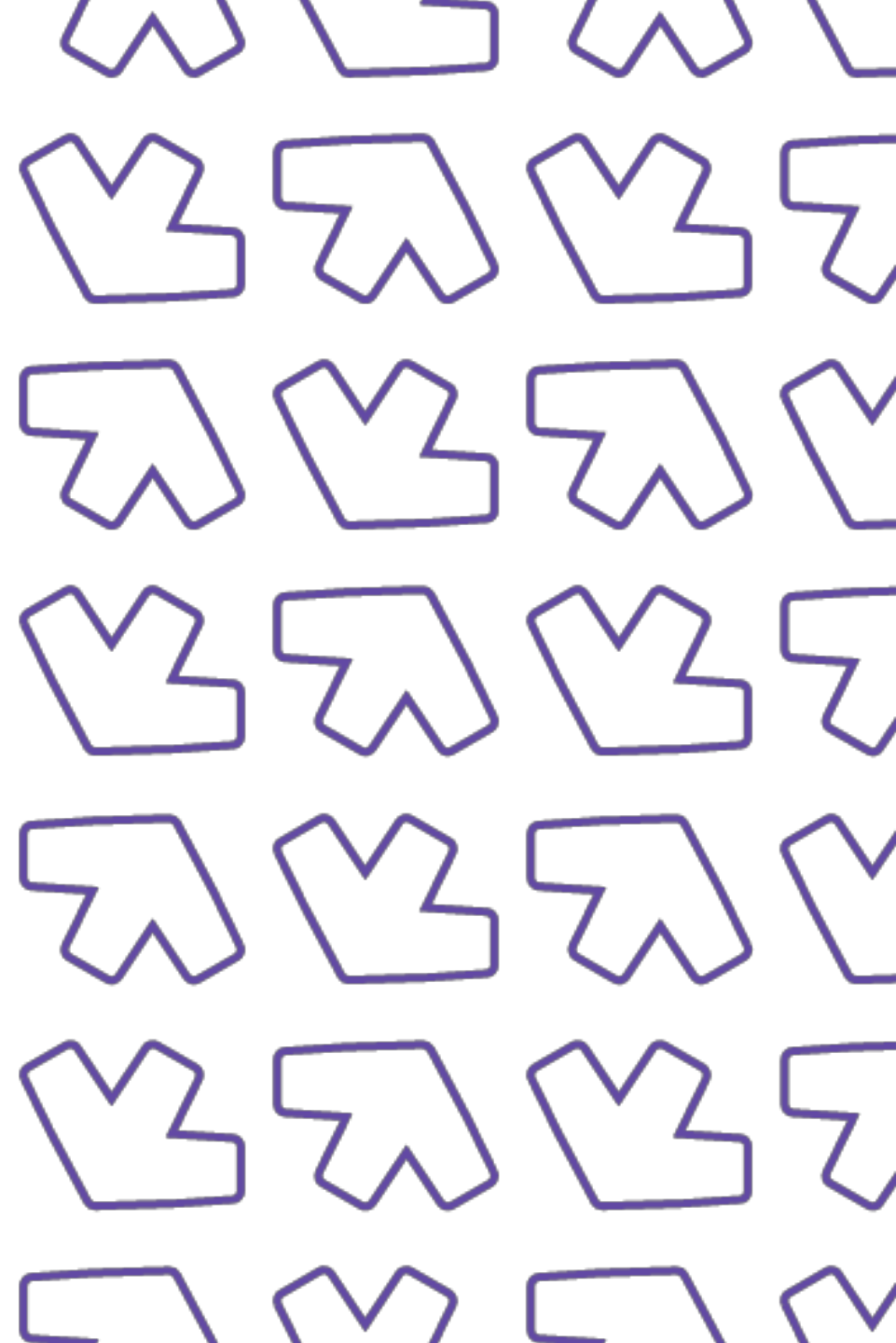
The screenshot displays the Intuvia Marketing Studio interface for a campaign titled "Pirate Summer Sunblock Launch". The interface features a dark header bar with a "Back" button, the campaign name, and user avatars. Below the header is a toolbar with icons for grid, calendar, Kanban, and list views, along with search and filter options for "Asset type" and "Assignee".

The main workspace is a Kanban board with four columns representing different stages of the marketing process:

- Draft** (1 item): Contains a "Marketing email" asset. A context menu is open over this asset, listing actions: "Regenerate content + AI", "Clone marketing email", "Create task", "Assign owner", and "Delete marketing email".
- Scheduled** (0 items): Currently empty.
- Published/Sent** (2 items): Contains two assets: "New newsletter..." (labeled "Form") and "Hi there! [Welcome ...]" (labeled "Regular emc").
- Archived** (0 items): Currently empty.

The Intuvia logo is visible in the bottom left corner.

Salg



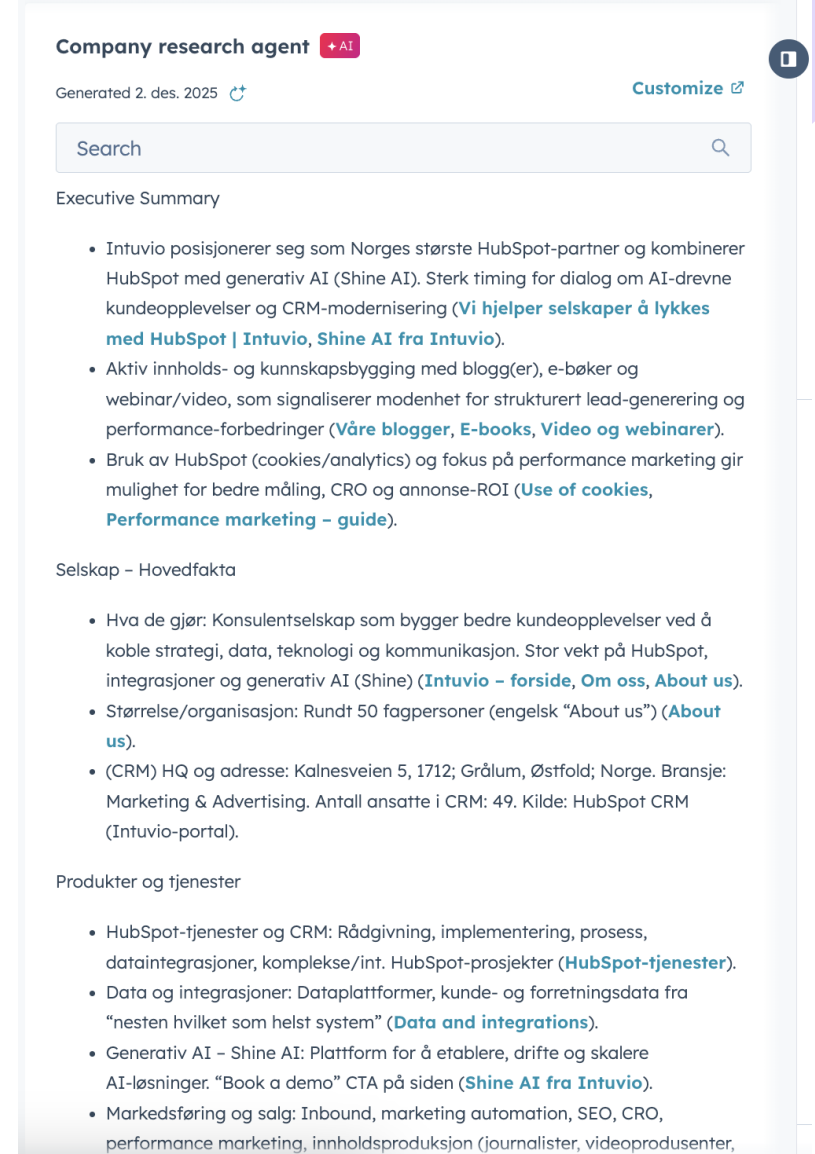
Company Research Agent

The screenshot displays the Intuvio HubSpot interface, specifically the 'Company research agent' section. The interface is divided into several panels:

- Left Panel (Company Details):** Displays information for 'INTUVIO AS' (intuvio.com). It includes a sidebar with icons for Note, Email, Call, Task, Meeti..., and More. Below this, the 'About this company' section lists details: Organisasjonsnummer (979153953), Company owner (Lars Hansen), HubSpot Team (Demo KP), Country/Region (Norway), Street Address (5 Kalnesveien), Phone Number, Next Activity Date, Lifecycle Stage (Customer), Company Secondary Owner (No owner), and Postal Code.
- Top Panel (Overview):** Shows the 'Company research agent' title with a '+ AI' badge. Below it is a large illustration of a laptop with a star on the screen, and a text prompt: 'Start research to view information about this company.' A prominent pink button labeled 'Start research' is centered below the text.
- Right Panel (Process guides):** Titled 'Process guides', it features a section for 'Checklist before sending SAT', last updated 2 måneder siden. Navigation arrows for '< Prev' and 'Next >' are visible.
- Bottom Panel (Allbound Timeline):** Displays a timeline view with filters: 'All time', 'All activities', 'Associated Contacts', 'Activity assigned to', and 'More'. The timeline shows a date range from 'nov. - des. 2025' and a 'Today' button.
- Far Right Panel (Contacts and Deals):** Contains two sections: 'Contacts (10)' and 'Deals (20)'. The 'Contacts' section lists three contacts: Marcus Moberg (Email: marcus.moberg@intuvio.com, Lifecycle stage: Customer), Sandra Benrud Sundfær (Email: sandra@markedspartner.no, Lifecycle stage: Customer), and Mia Garder (Email: mia@markedspartner.no, Lifecycle stage: Evangelist). The 'Deals' section shows a 'DEMO' deal with a 'Deal Stage: Vunnet' and a 'DEAL WITH PRIMARY COMPANY' button.

Company Research Agent

- Én input: Domene eller selskapsnavn.
- Agenten gjør research på selskapet (nettsiden, åpne kilder, evt. HubSpot-data).
- Samles i en research-brief som:
 - Oppsummerer hvem de er, hva de gjør, målgrupper, produkter/tjenester etc.
 - Løfter frem “hvorfør nå” – triggere og signaler for personalisering av første kontakt.
- Gir selger et godt overblikk, uten manuell research.
- Kan snart **trigges automatisk** i workflows, eks. når nye leads kommer inn.



Company research agent + AI

Generated 2. des. 2025 [↗](#) [Customize](#) [↗](#)

Search [🔍](#)

Executive Summary

- Intuvio posisjonerer seg som Norges største HubSpot-partner og kombinerer HubSpot med generativ AI (Shine AI). Sterk timing for dialog om AI-drevne kundeopplevelser og CRM-modernisering ([Vi hjelper selskaper å lykkes med HubSpot | Intuvio, Shine AI fra Intuvio](#)).
- Aktiv innholds- og kunnskapsbygging med blogg(er), e-bøker og webinar/video, som signaliserer modenhet for strukturert lead-generering og performance-forbedringer ([Våre blogger](#), [E-books](#), [Video og webinarer](#)).
- Bruk av HubSpot (cookies/analytics) og fokus på performance marketing gir mulighet for bedre måling, CRO og annonse-ROI ([Use of cookies](#), [Performance marketing – guide](#)).

Selskap – Hovedfakta

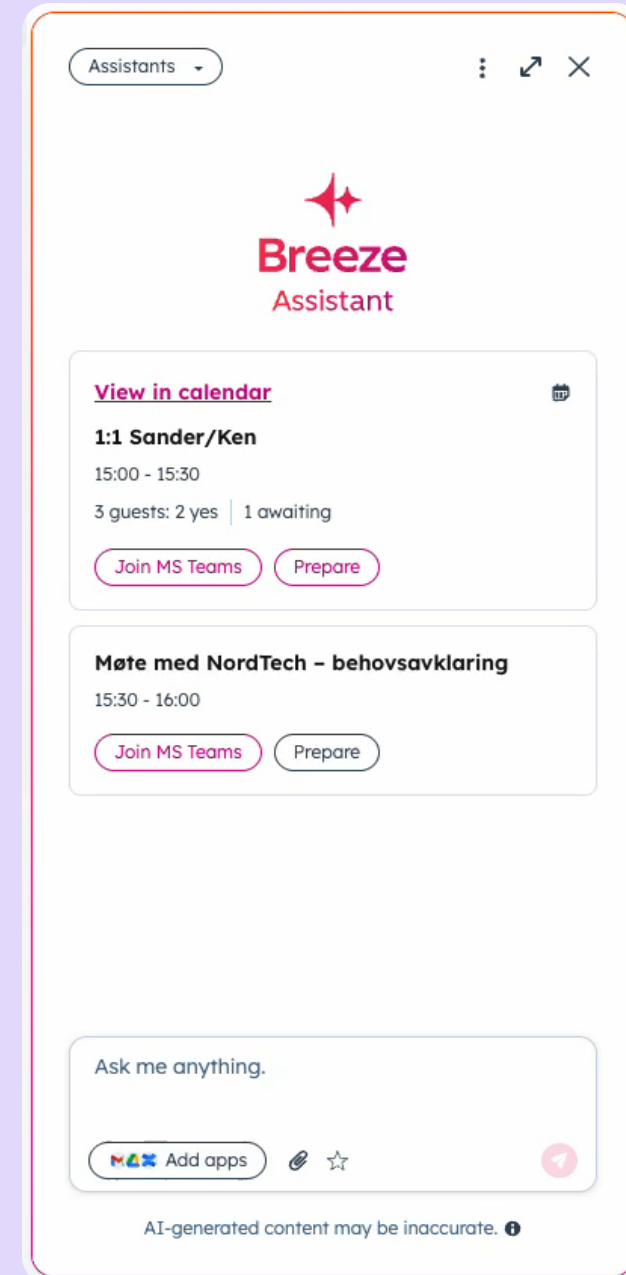
- Hva de gjør: Konsulentselskap som bygger bedre kundeopplevelser ved å koble strategi, data, teknologi og kommunikasjon. Stor vekt på HubSpot, integrasjoner og generativ AI (Shine) ([Intuvio – forside](#), [Om oss](#), [About us](#)).
- Størrelse/organisasjon: Rundt 50 fagpersoner (engelsk “About us”) ([About us](#)).
- (CRM) HQ og adresse: Kalnesveien 5, 1712; Grålum, Østfold; Norge. Bransje: Marketing & Advertising. Antall ansatte i CRM: 49. Kilde: HubSpot CRM (Intuvio-portal).

Produkter og tjenester

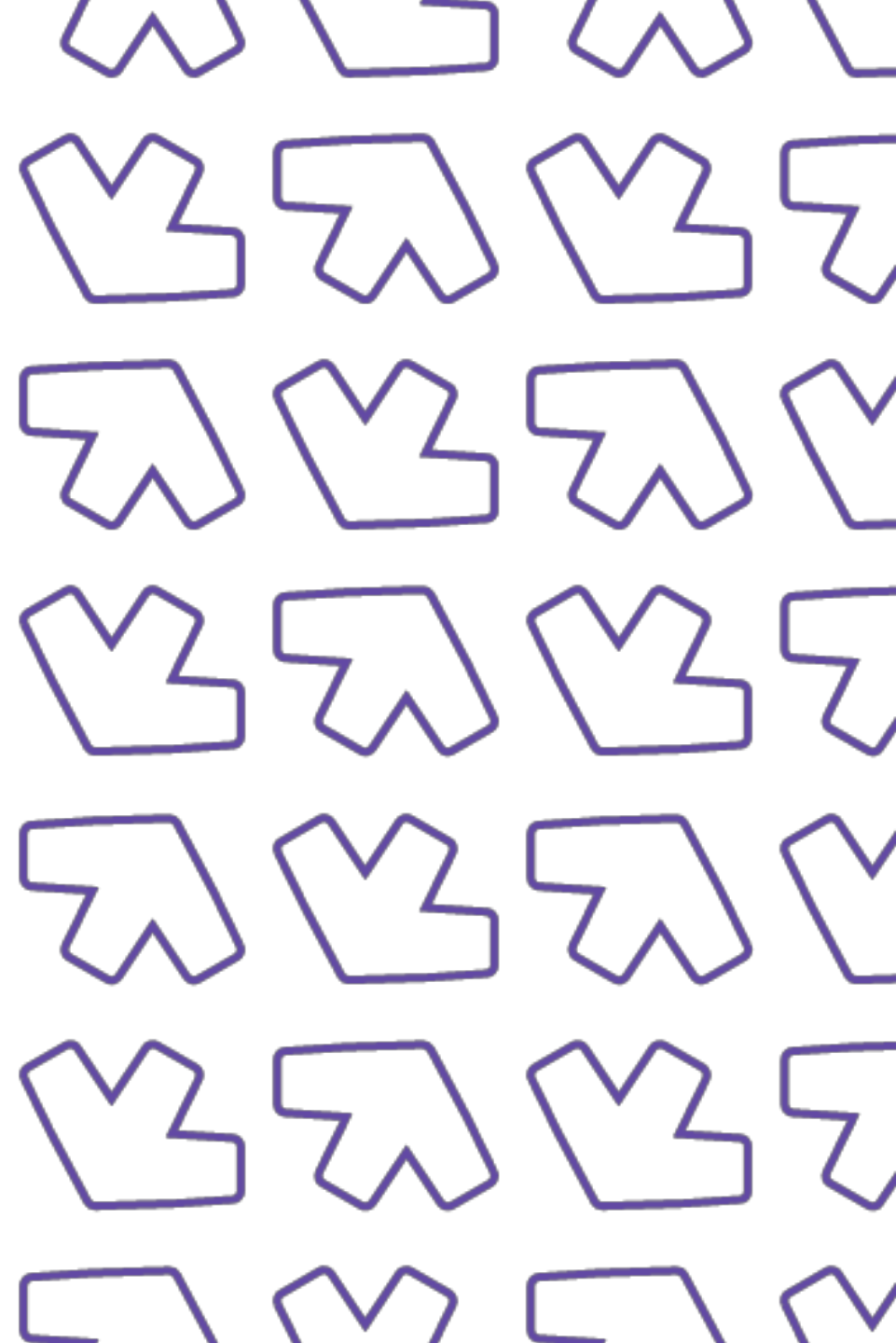
- HubSpot-tjenester og CRM: Rådgivning, implementering, prosess, dataintegrasjoner, komplekse/int. HubSpot-prosjekter ([HubSpot-tjenester](#)).
- Data og integrasjoner: Dataplattformer, kunde- og forretningsdata fra “nesten hvilket som helst system” ([Data and integrations](#)).
- Generativ AI – Shine AI: Plattform for å etablere, drifte og skalere AI-løsninger. “Book a demo” CTA på siden ([Shine AI fra Intuvio](#)).
- Markedsføring og salg: Inbound, marketing automation, SEO, CRO, performance marketing, innholdsproduksjon (journalister, videoprodusenter,

Breeze Assistant i salg

- “*Prepare-knappen*” gir en rask møte-brief basert på nettsøk og CRM-data.
- Gir info om deltakere, selskapet, tidligere aktivitet etc.
- Foreslår agenda, spørsmål og hva som bør vektlegges i møtet.
- Etter møtet: hjelp til oppfølging, oppsummering og utkast til e-post.



Data & innsikt

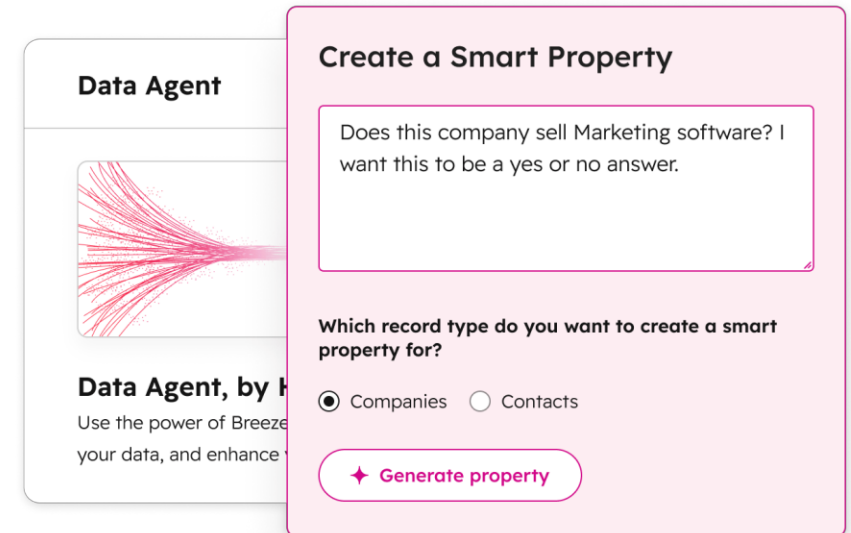


Smart Properties

- AI-genererte felter på kontakter og selskaper.
- **Kilder:** Nettsøk, selskapets nettside, CRM-data eller møtetranskriberinger.
- Gir strukturerte svar på spørsmål dere definerer.
- Gjør skjult informasjon søkbar og rapporterbar.

Eksempler:

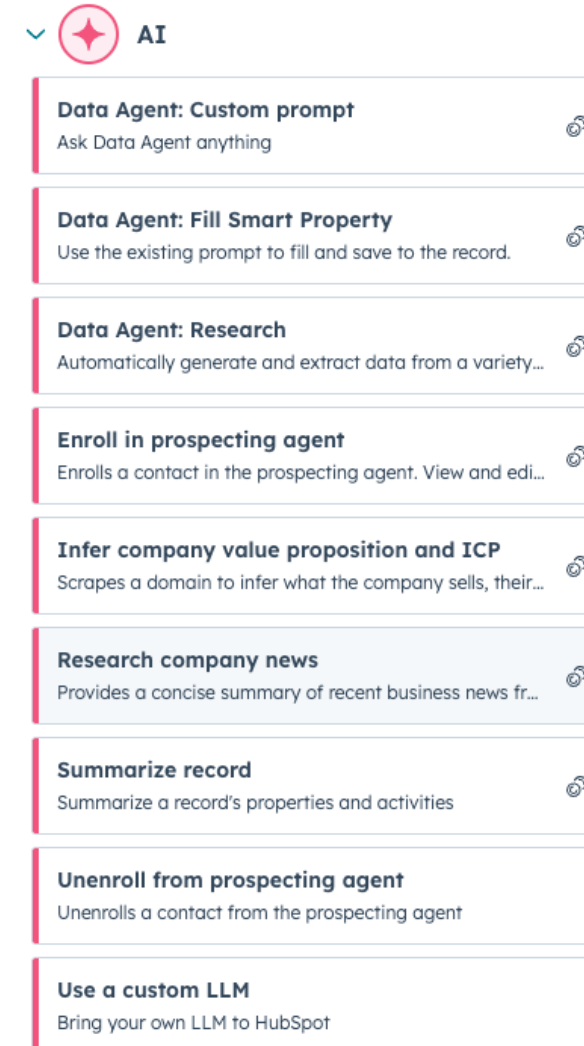
- ICP-match
- Produkter og tjenester
- Siste nytt / hendelser
- Konkurrenter
- Interesseområder
- Oppsummering av fil



The image shows a user interface for 'Data Agent'. On the left, a card titled 'Data Agent' features a graphic of many red lines converging into a single point. Below the graphic, the text reads 'Data Agent, by Breeze' and 'Use the power of Breeze to analyze your data, and enhance your insights'. Overlaid on the right is a pink dialog box titled 'Create a Smart Property'. Inside the dialog, there is a text input field containing the question 'Does this company sell Marketing software? I want this to be a yes or no answer.' Below the input field, it asks 'Which record type do you want to create a smart property for?' with two radio button options: 'Companies' (which is selected) and 'Contacts'. At the bottom of the dialog is a pink button with a star icon and the text 'Generate property'.

AI i workflows

- Workflows som ikke bare følger regler, men jobber smart med data.
- AI-steg kan gjøre research, lese tekst og CRM-data, oppsummere og ta vurderinger.
- Det finnes AI-steg for research og oppsummering, og fleksible custom-steg.
- Gir smartere automasjoner som:
 - Gir bedre innsikt
 - Sparer tid og gjør hverdagen enklere for salg, marketing, kundeservice.



AI i workflows: Eksempler

- **Marketing til salg – Lead blir MQL:**

AI sjekker om leaden matcher ICP → hvis ja: AI oppsummerer aktivitet og kontekst → e-post til selger med brief.

- **Salg – Deal står stille:**

AI leser deal-historikken → foreslår neste steg → oppretter oppgave til deal-eier.

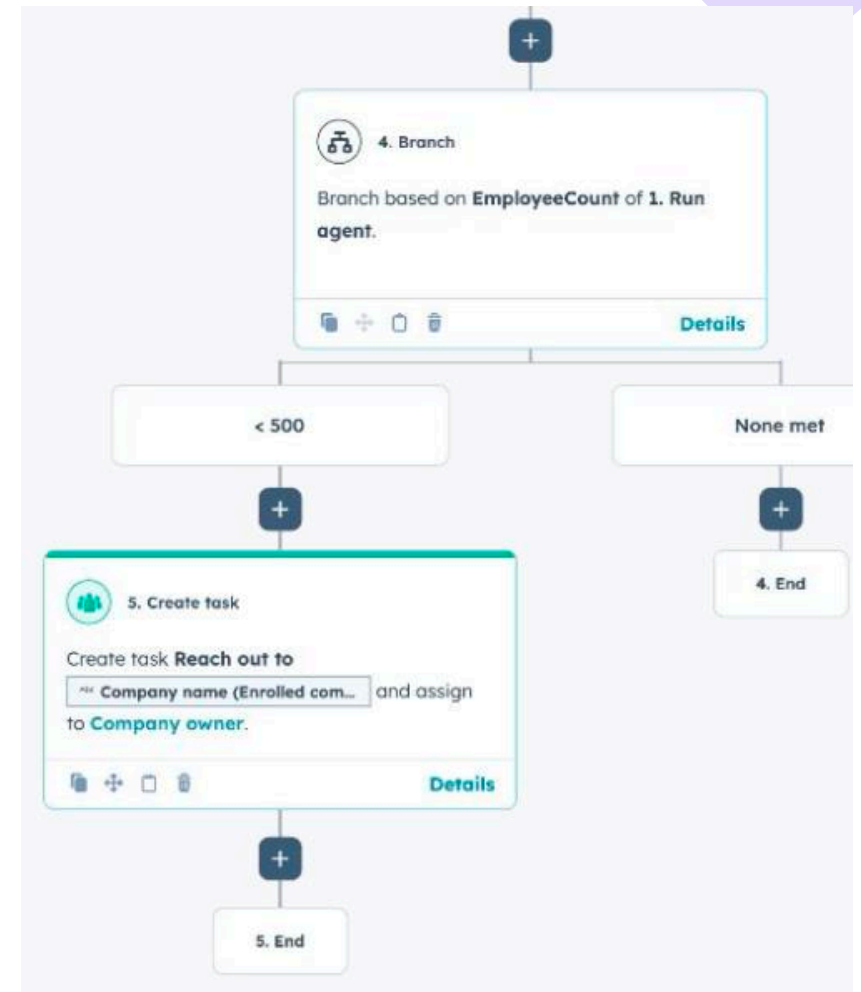
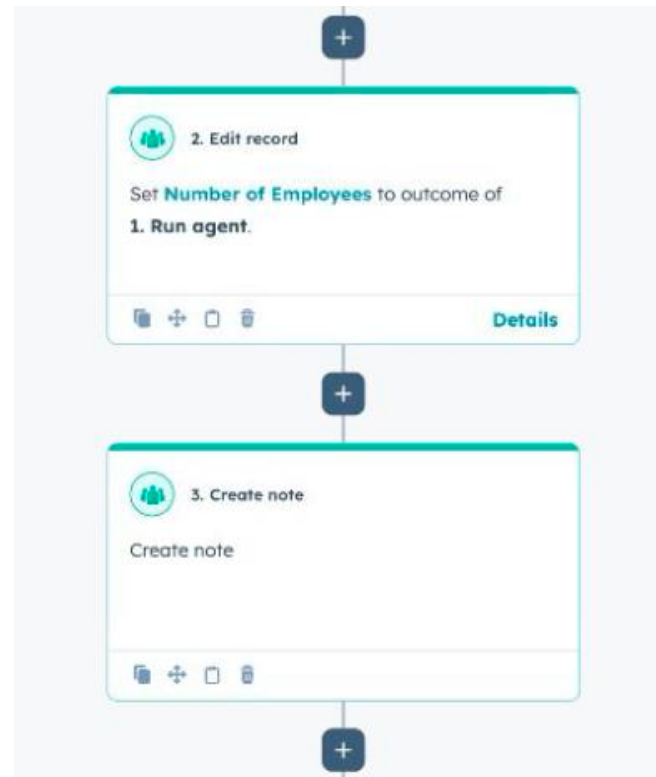
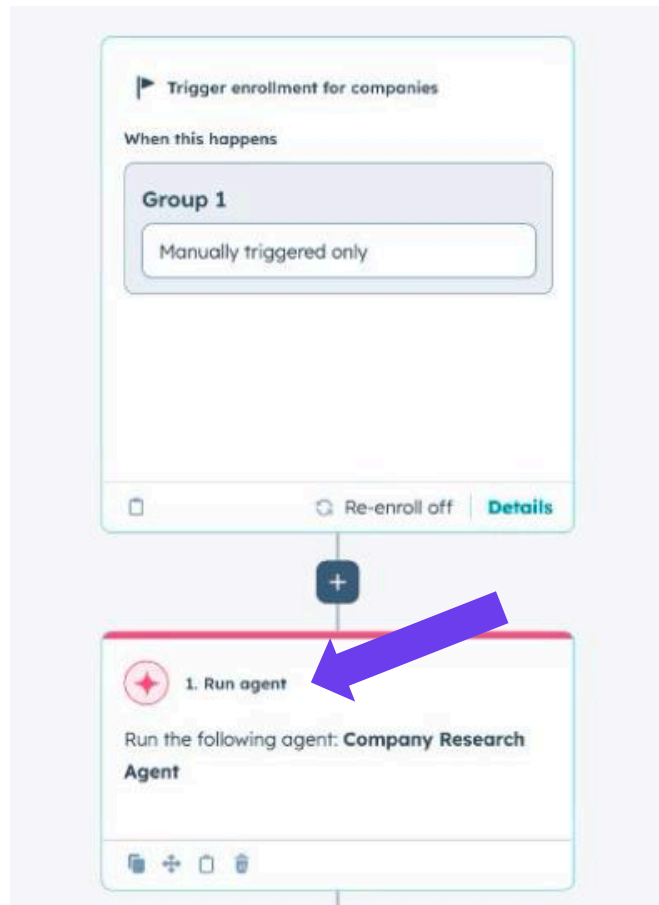
- **Data/CRM – Nytt selskap opprettes:**

AI gjør research → fyller nøkkelfelter (bransje, ansatte, produkter/tjenester) → tildeler segment og eier.

- **Kundeservice – Ticket eskaleres:**

AI oppsummerer historikk og kontekst → lagrer brief på ticketen.

AI i workflows: Smart kommer “Run agent”



Teknologien er klar. Nå handler det om bruken

- AI-mulighetene finnes allerede, men gir først verdi når de brukes riktig
- Resultatene avhenger av prosesser, datakvalitet og tydelige mål
- HubSpots styrke er én plattform med felles kundedata
- Start smått → lær → skaler → få konkurransefordel