

HUBSPOT REPORTING

16 Sales Reports die elke salesleider nodig heeft

Met de exacte HubSpot-setup per rapport. Van de eerste lead tot een accurate forecast — dit zijn de cijfers waar je écht op stuurt.

Inhoud

Dit playbook geeft je de 16 rapporten die elke salesleider nodig heeft om grip te krijgen op de funnel. Geen losse grafieken, maar één samenhangend dashboard: van leadcreatie tot forecast-accuratesse. Per rapport krijg je de exacte HubSpot-setup, zodat je 'm in minuten zelf bouwt.

01

Leads

De basis van je funnel. Vier rapporten die laten zien of je genoeg leads maakt, ze ook echt bewerkt, en met welke kwaliteit ze binnenkomen.

- #1 Maak je genoeg leads aan?
- #2 Bewerk je genoeg leads?
- #3 Welk % van je leads is gekwalificeerd?
- #4 Waarom diskwalificeer je leads?

02

Deals

Van interesse naar inkomsten. Vier rapporten over hoeveel pipeline je creëert, hoeveel je wint, en waarom je deals verliest.

- #5 Maak je genoeg deals aan?
- #6 Werk je aan genoeg deals voor de komende 90 dagen?
- #7 Sluit je genoeg deals vs target?
- #8 Waarom verlies je deals?

03

Activities

Het werk achter de cijfers. Vier rapporten over de meetings, calls en gesprekken die je pipeline elke dag voeden.

- #9 Boek je genoeg meetings?
- #10 Rond je genoeg meetings af?
- #11 Doe je genoeg calls?
- #12 Voer je genoeg gesprekken?

04

Big Picture & Forecast

Het grote plaatje. Vier rapporten die je prestatie tegen target zetten en je forecast scherp en eerlijk houden.

#13 Hoe presteerde je vs target afgelopen maanden?

#14 Hoe sta je er dit jaar voor vs target?

#15 Wat is de forecast per seller?

#16 Hoe accuraat was de forecast per seller?

De anatomie van een rapport

Elk rapport bouw je met dezelfde knoppen in de HubSpot report builder. Dit betekenen ze:



Timeframe

De periode die je rapporteert (bijv. laatste 180 dagen).



Date Part

De tijdseenheid op de as: dag, week of maand.



3VC Type

Wat je meet: Volume, Value of Conversion.



CRM Object

Het object: Lead, Deal, Activity, Goal of Forecast.



Goal Type

Of en hoe je een target meegeeft (Simple of Custom).



Chart Type

De grafiekvorm: area, combinatie, bar, line of tabel.



X-axis

Wat er horizontaal staat, vaak een datum of owner.



Y-axis

De primaire waarde: count, percentage of omzet.



Y-axis 2

Een tweede waarde voor combinatiegrafieken.



Breakdown

Waarop je splitst: source, status, owner of reden.



Filters

De selectie die je toepast, bijv. alleen open deals.

01

Leads

De basis van je funnel. Vier rapporten die laten zien of je genoeg leads maakt, ze ook echt bewerkt, en met welke kwaliteit ze binnenkomen.

-
- #1 Maak je genoeg leads aan?

 - #2 Bewerk je genoeg leads?

 - #3 Welk % van je leads is gekwalificeerd?

 - #4 Waarom diskwalificeer je leads?

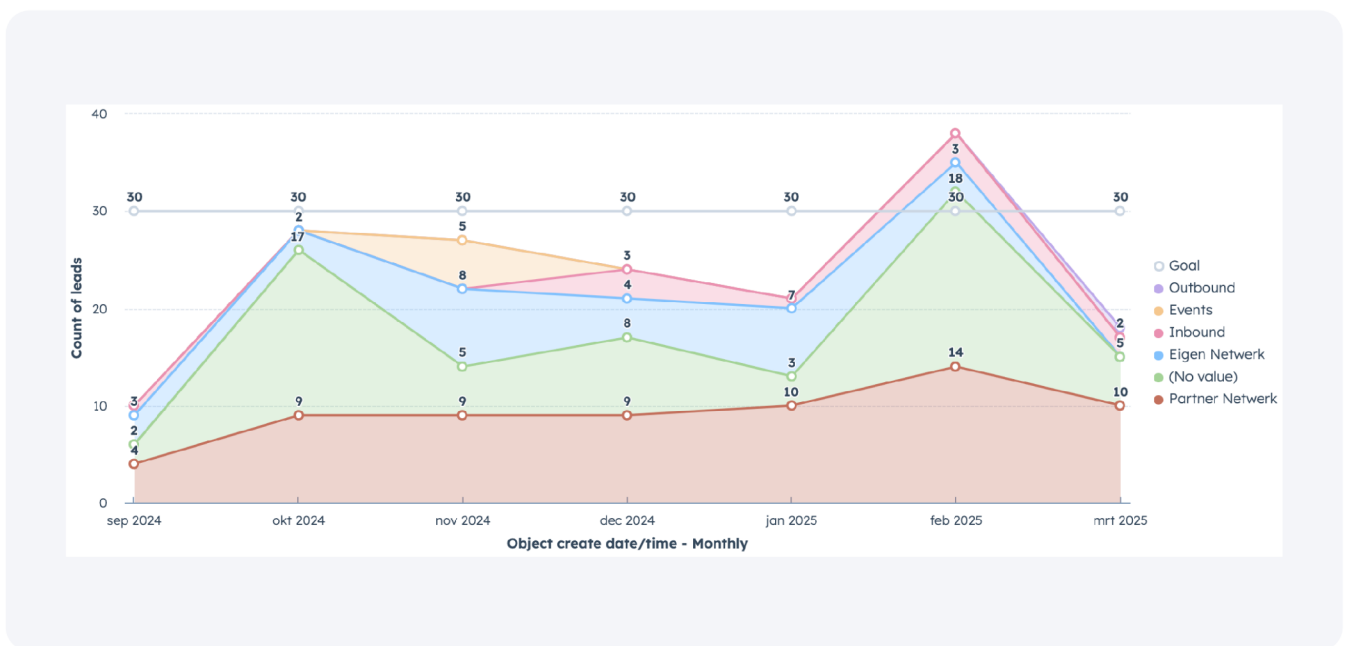
— RAPPORT 01

Maak je genoeg leads aan?

Genoeg nieuwe leads is de basis van je hele funnel. Zonder volume bovenin valt er onderin niets te sturen.

HET RAPPORT

GRAFIEK — AREA



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Last 180 days	DATE PART Monthly	3VC TYPE Volume	CRM OBJECT Lead Object	GOAL TYPE Simple (25)	CHART TYPE Area
X-AXIS Creation Date	Y-AXIS Count	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Source	FILTERS To Discuss	

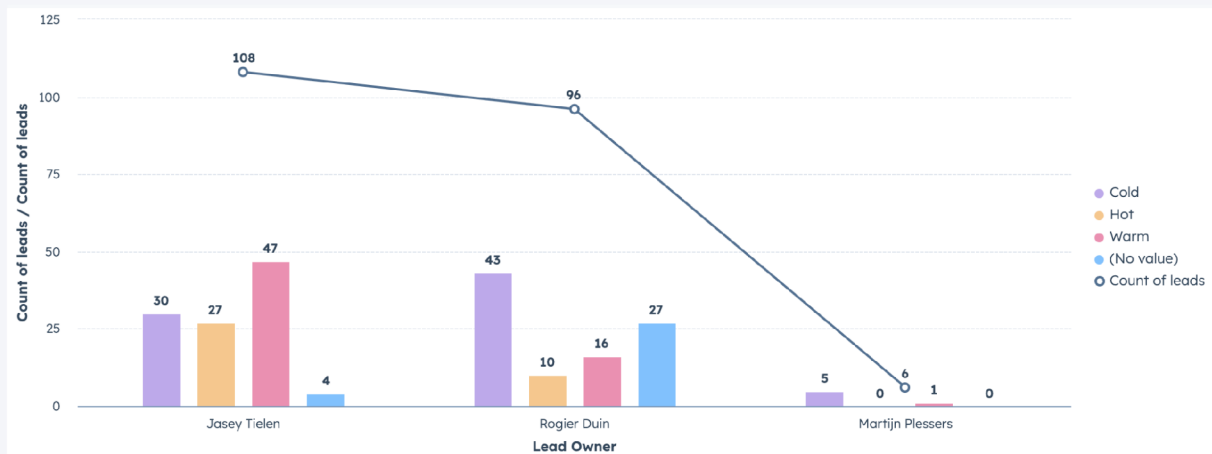
RAPPORT 02

Bewerk je genoeg leads?

Leads die blijven liggen zijn verspild geld. Zie per owner of er écht gewerkt wordt.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
—	—	Volume	Lead Object	—	Combination
X-AXIS Lead Owner	Y-AXIS Count	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Status	FILTERS Lead Open	

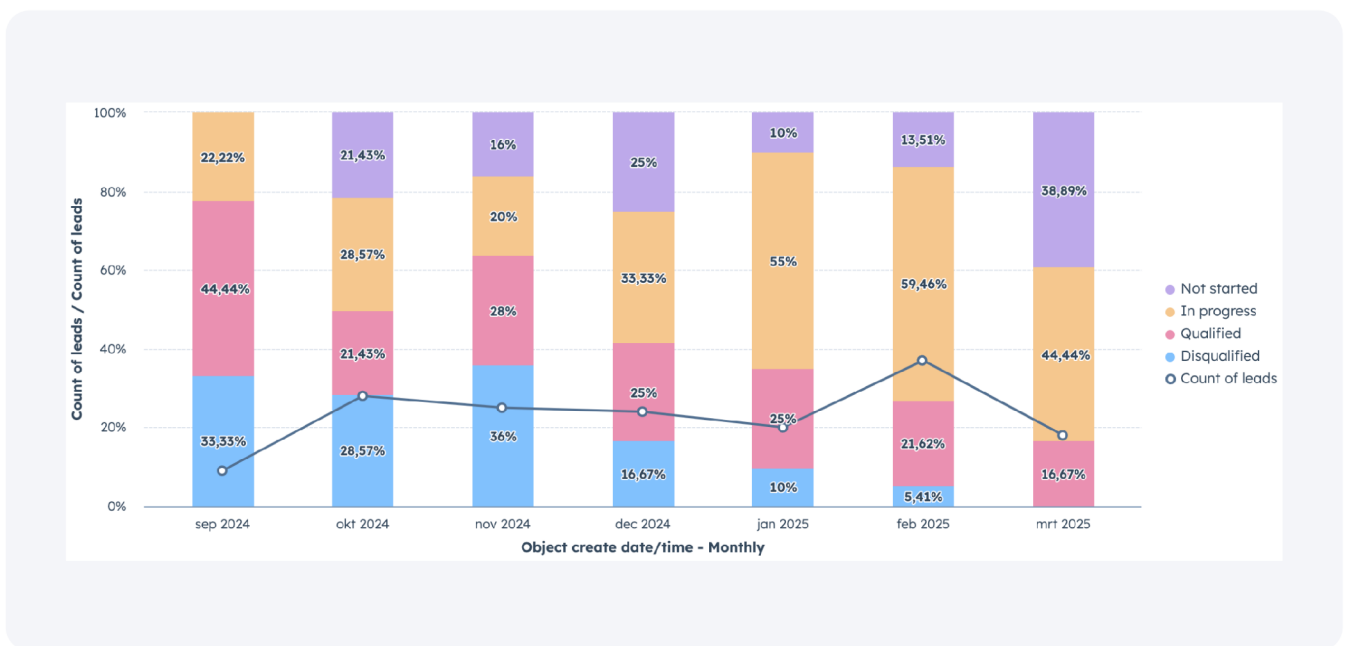
— RAPPORT 03

Welk % van je leads is gekwalificeerd?

Volume zegt niets zonder kwaliteit. Dit laat zien hoeveel leads daadwerkelijk salesrijp zijn.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Last 180 days	DATE PART Monthly	3VC TYPE Conversion %	CRM OBJECT Lead Object	GOAL TYPE —	CHART TYPE Combination
X-AXIS Creation Date	Y-AXIS % stacked + #	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Stage Category	FILTERS —	

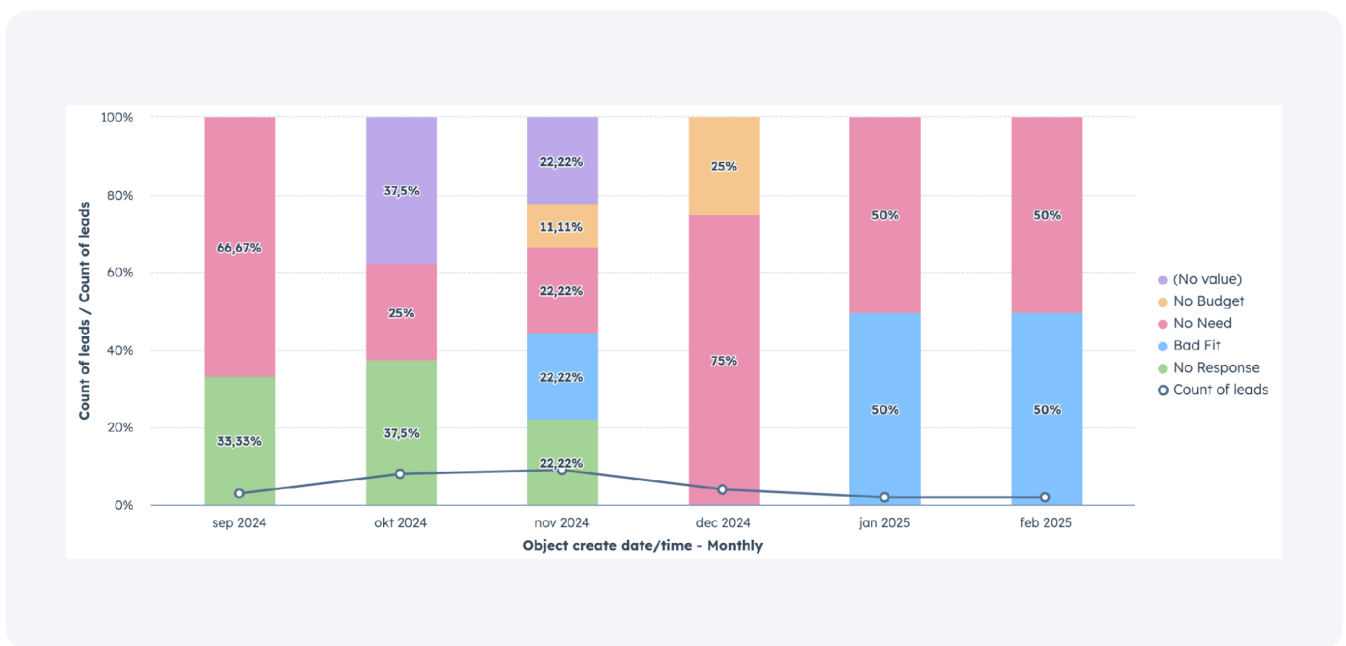
RAPPORT 04

Waarom diskwalificeer je leads?

Diskwalificatieredenen vertellen je waar de funnel lekt, en waar marketing kan bijsturen.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Last 180 days	DATE PART Monthly	3VC TYPE Conversion %	CRM OBJECT Lead Object	GOAL TYPE —	CHART TYPE Combination
X-AXIS Creation Date	Y-AXIS % stacked + #	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Disq. Reason	FILTERS —	

02

Deals

Van interesse naar inkomsten. Vier rapporten over hoeveel pipeline je creëert, hoeveel je wint, en waarom je deals verliest.

#5 Maak je genoeg deals aan?

#6 Werk je aan genoeg deals voor de komende 90 dagen?

#7 Sluit je genoeg deals vs target?

#8 Waarom verlies je deals?

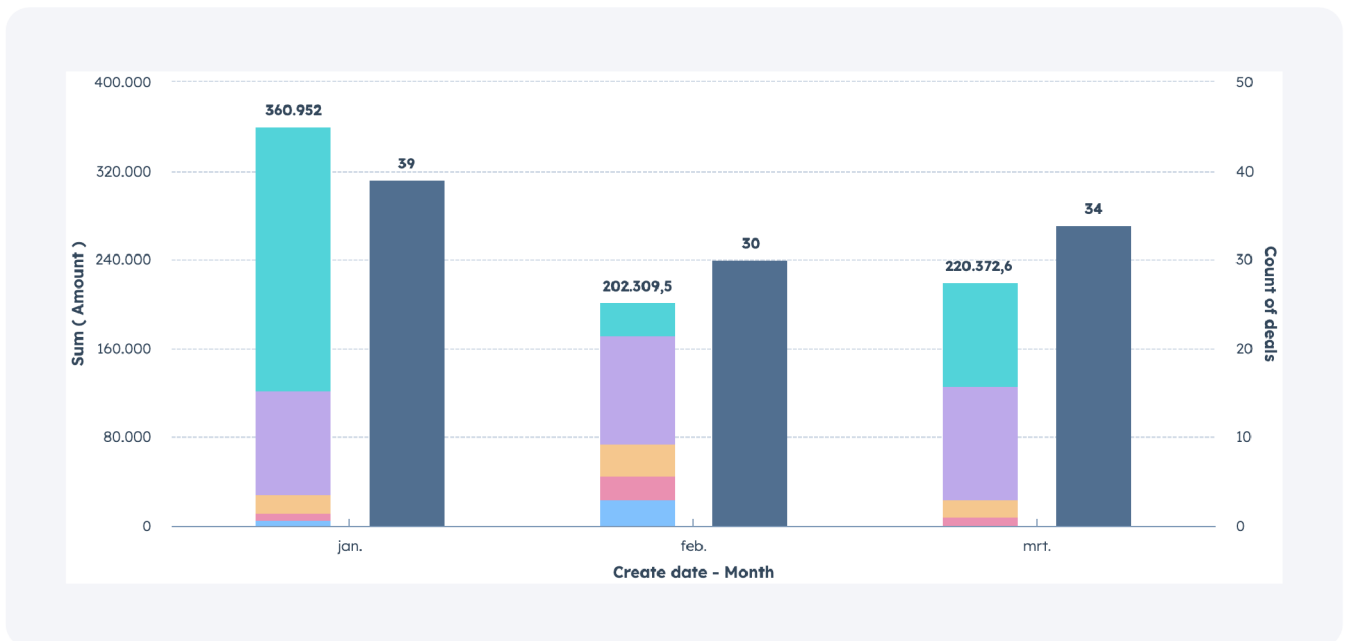
RAPPOR T 05

Maak je genoeg deals aan?

Pipeline-creatie is je vroegste voorspeller van toekomstige omzet.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
This Year	Monthly	Value / Volume	Deal Object	—	Combination
X-AXIS	Y-AXIS	Y-AXIS 2	BREAKDOWN	FILTERS	
Creation Date	Value (€)	Volume (#)	Deal Owner	All deals	

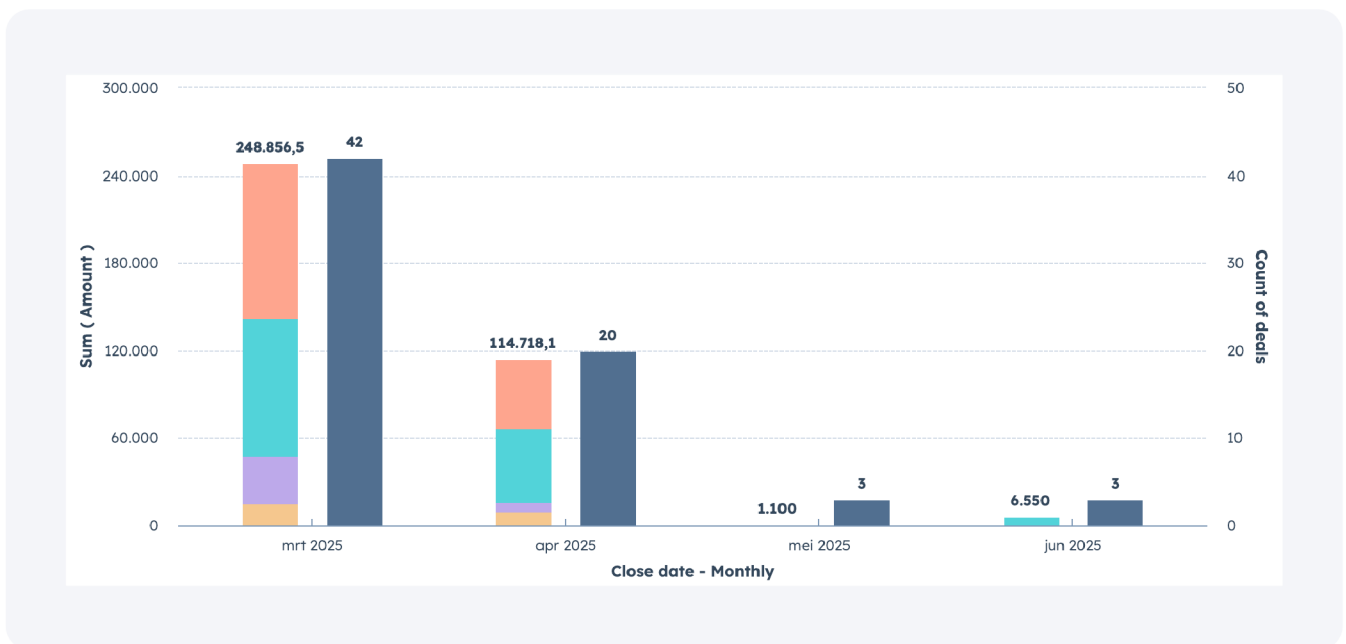
— RAPPORT 06

Werk je aan genoeg deals voor de komende 90 dagen?

Kijk vooruit: is er genoeg in de pijplijn om de komende kwartalen te halen?

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME This Year	DATE PART Monthly	3VC TYPE Value / Volume	CRM OBJECT Deal Object	GOAL TYPE —	CHART TYPE Combination
X-AXIS Close Date	Y-AXIS Value (€)	Y-AXIS 2 Volume (#)	BREAKDOWN Deal Owner	FILTERS Open Deals	

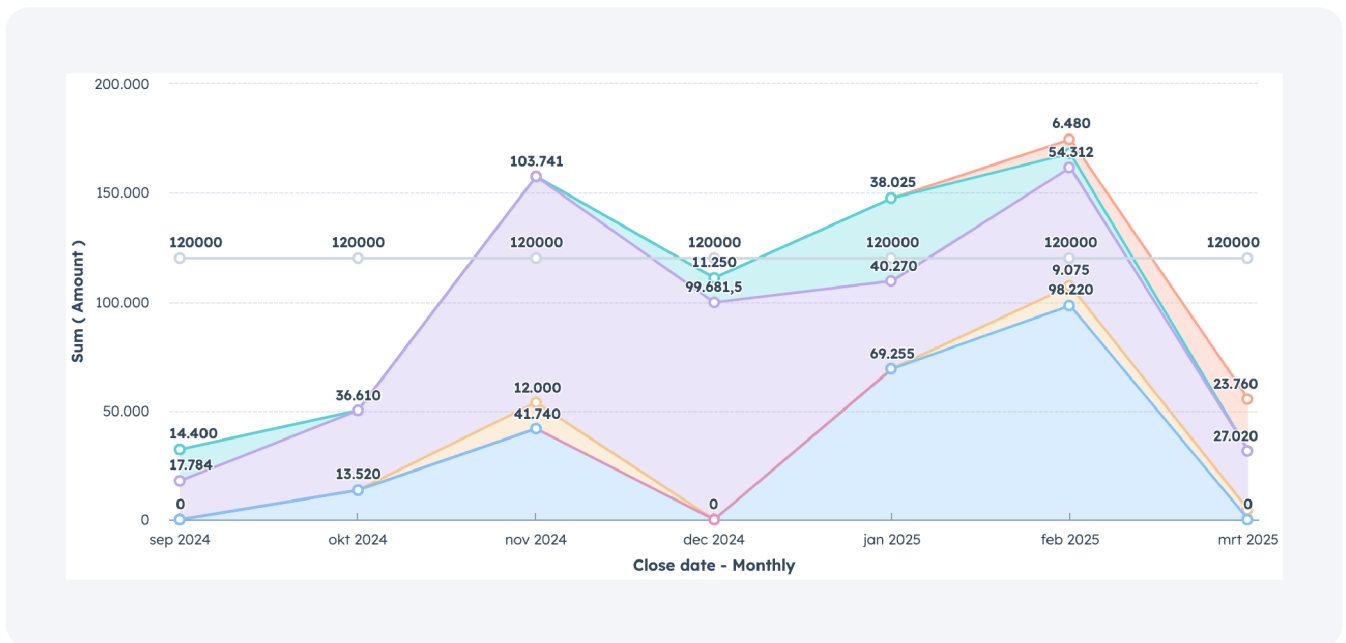
RAPPORT 07

Sluit je genoeg deals vs target?

De waarheid van je salesmotor: gewonnen waarde afgezet tegen je target.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
This Year	Monthly	Value / Volume	Deal Object	Simple	Combination
X-AXIS	Y-AXIS	Y-AXIS 2	BREAKDOWN	FILTERS	
Close Date	Value (€)	Volume (#)	Deal Owner	Won Deals	

— RAPPORT 08

Waarom verlies je deals?

Verliesredenen zijn gratis advies van de markt. Gebruik ze om te winnen.

HET RAPPORT

GRAFIEK — COMBINATION



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
This Year	Monthly	Conversion %	Deal Object	—	Combination
X-AXIS	Y-AXIS	Y-AXIS 2	BREAKDOWN	FILTERS	
Close Date	%	# lost deals	Lost Reason	Lost Deals	

03

Activities

Het werk achter de cijfers. Vier rapporten over de meetings, calls en gesprekken die je pipeline elke dag voeden.

#9 Boek je genoeg meetings?

#10 Rond je genoeg meetings af?

#11 Doe je genoeg calls?

#12 Voer je genoeg gesprekken?

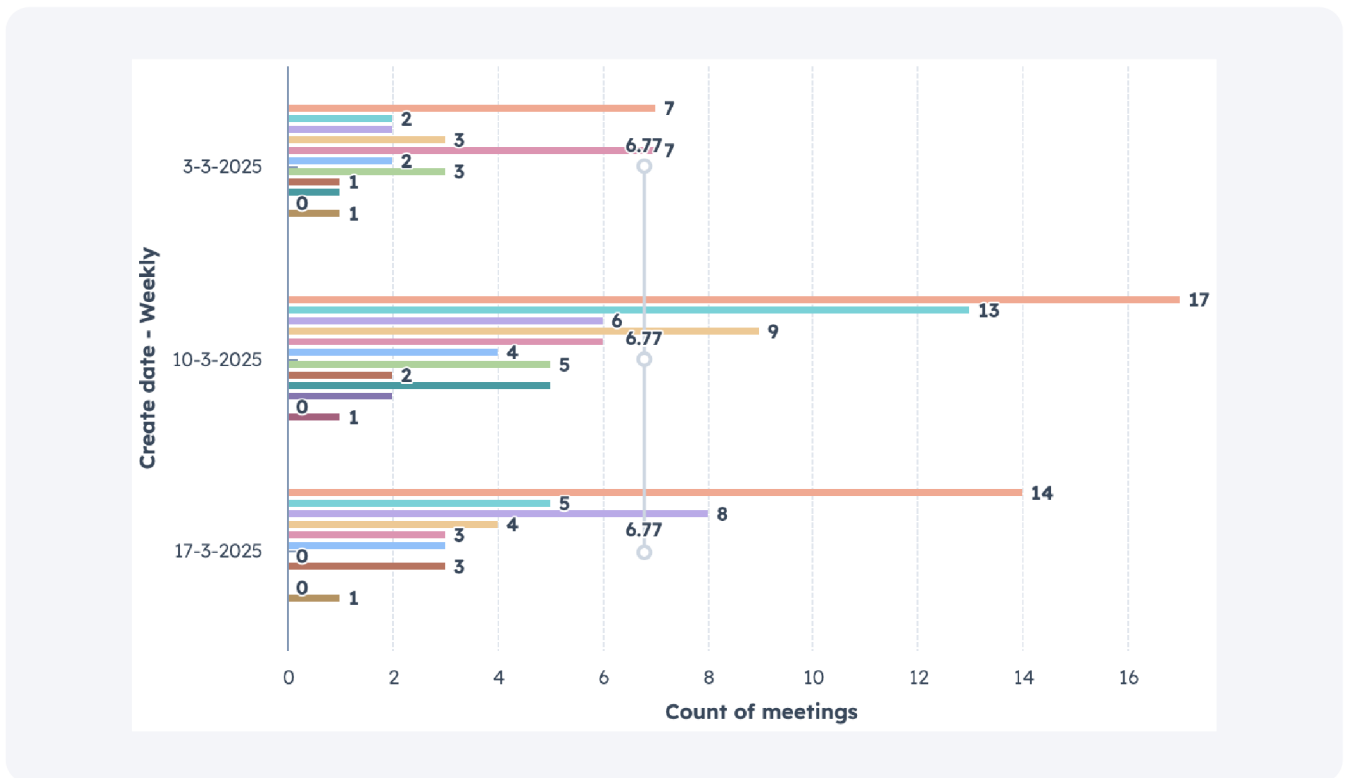
— RAPPORT 09

Boek je genoeg meetings?

Meetings geboekt is de leidende activiteitsindicator van je team.

HET RAPPORT

GRAFIEK — HORIZONTAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
Last 14 days	Weekly	Volume	Activities (meetings)	Simple	Horizontal bar
X-AXIS	Y-AXIS	Y-AXIS 2	BREAKDOWN	FILTERS	
Count meetings	Creator	—	Week	—	

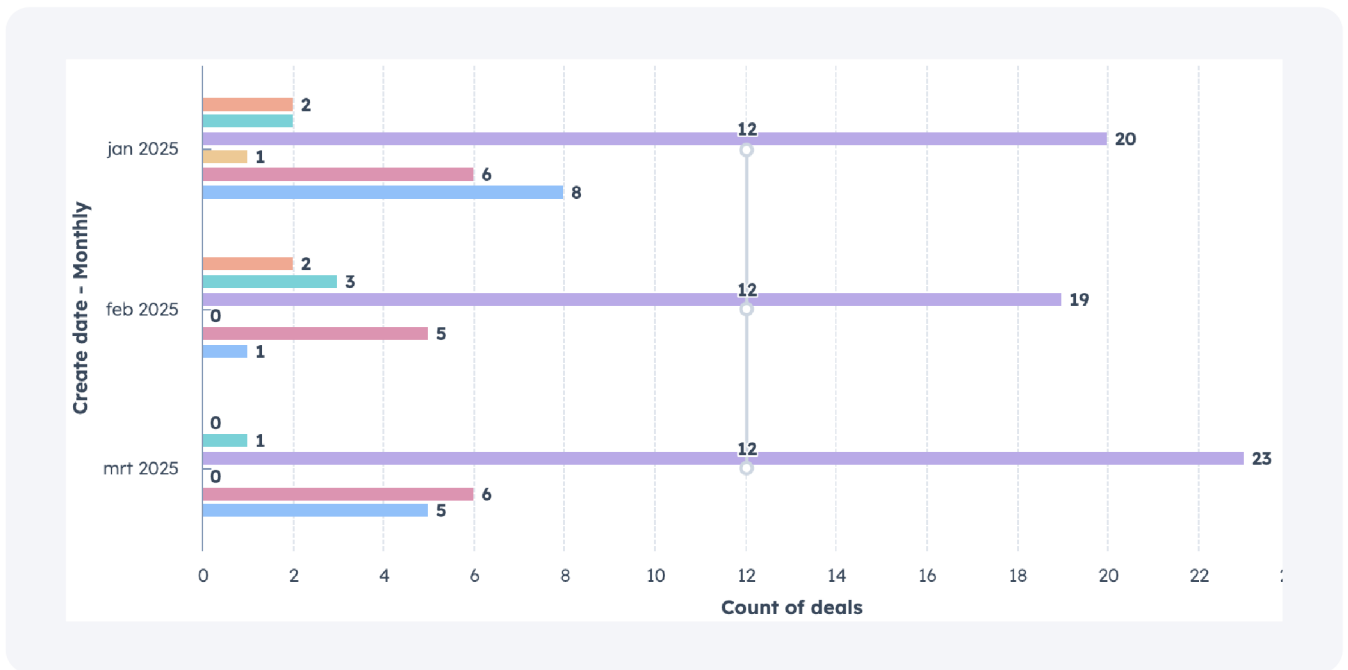
RAPPORT 10

Rond je genoeg meetings af?

Geboekt is niet gehaald. Zie hoeveel meetings ook echt doorgaan.

HET RAPPORT

GRAFIEK — HORIZONTAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
Last 90 days	Monthly	Volume	Activities (meetings)	Simple	Horizontal bar
X-AXIS Count meetings	Y-AXIS Owner	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Month	FILTERS —	

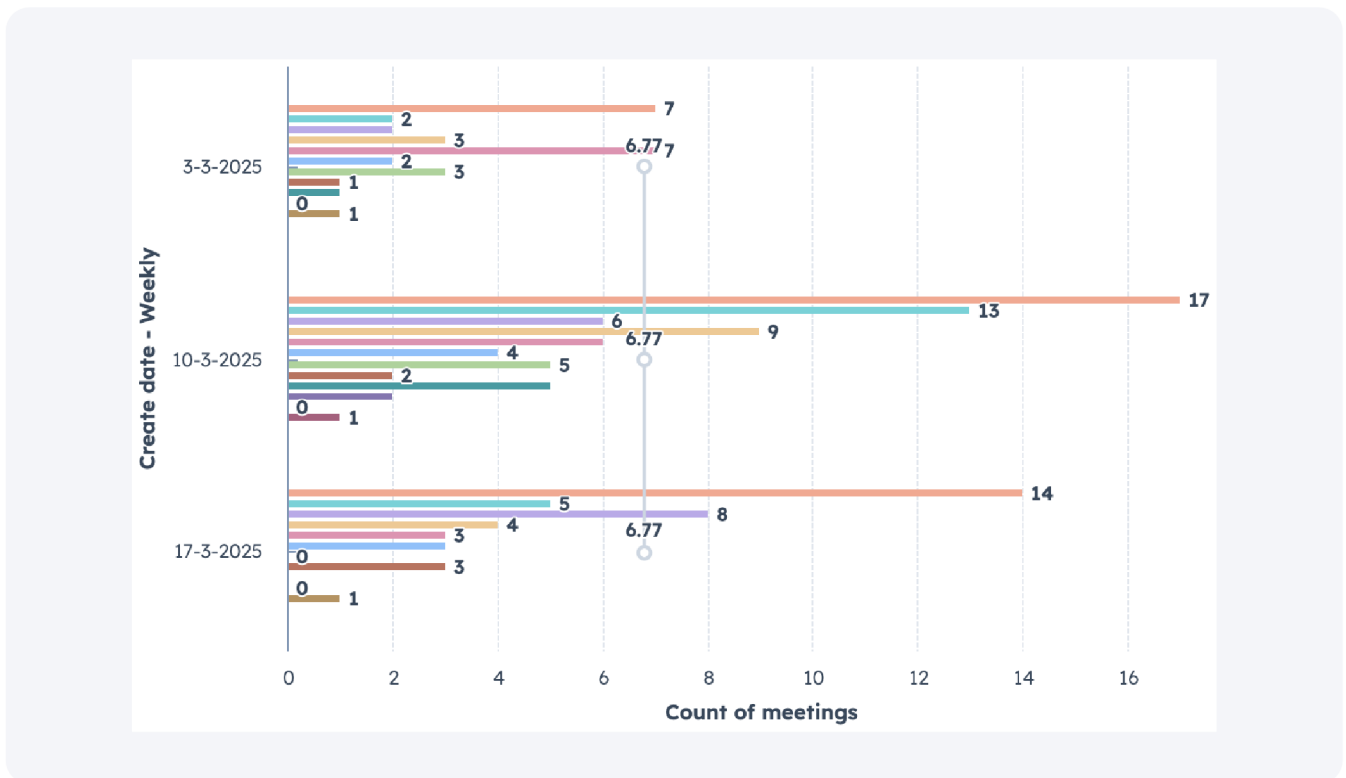
RAPPORT 11

Doe je genoeg calls?

Calls zijn de motor onder de meetings. Te weinig calls, te weinig pipeline.

HET RAPPORT

GRAFIEK — HORIZONTAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
Last 90 days	Monthly	Volume	Activities (calls)	Simple	Horizontal bar
X-AXIS	Y-AXIS	Y-AXIS 2	BREAKDOWN	FILTERS	
Count calls	Owner	—	Month	—	

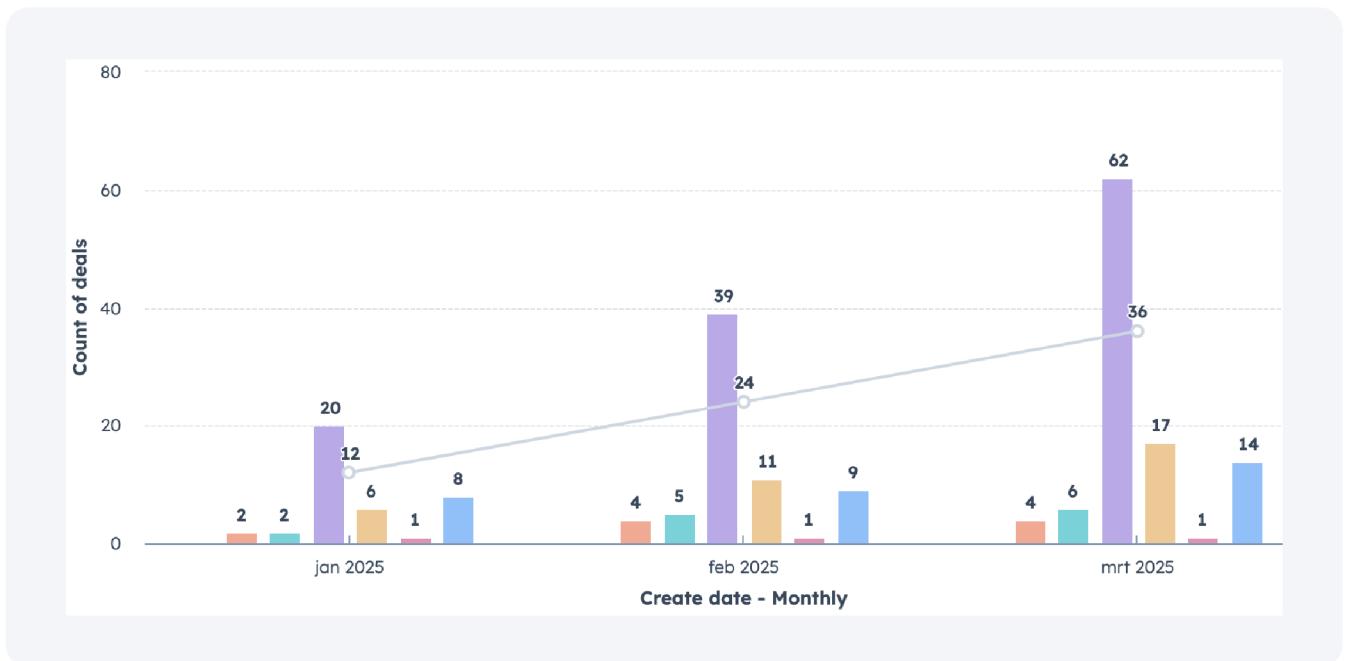
RAPPOR 12

Voer je genoeg gesprekken?

Echte gesprekken, niet alleen pogingen. Dit meet de connectie met de markt.

HET RAPPORT

GRAFIEK — HORIZONTAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Last 90 days	DATE PART Monthly	3VC TYPE Volume	CRM OBJECT Activities (calls)	GOAL TYPE Simple	CHART TYPE Horizontal bar
X-AXIS Count calls	Y-AXIS Owner	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN Month	FILTERS —	

04

Big Picture & Forecast

Het grote plaatje. Vier rapporten die je prestatie tegen target zetten en je forecast scherp en eerlijk houden.

#13 Hoe presteerde je vs target afgelopen maanden?

#14 Hoe sta je er dit jaar voor vs target?

#15 Wat is de forecast per seller?

#16 Hoe accuraat was de forecast per seller?

RAPPOR 13

Hoe presteerde je vs target afgelopen maanden?

Zet je prestatie maand voor maand af tegen je doel.

HET RAPPORT

GRAFIEK — VERTICAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME This Year	DATE PART Monthly	3VC TYPE Value	CRM OBJECT Goals	GOAL TYPE Custom	CHART TYPE Vertical Bar
X-AXIS Start datetime	Y-AXIS Revenue	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN —	FILTERS —	

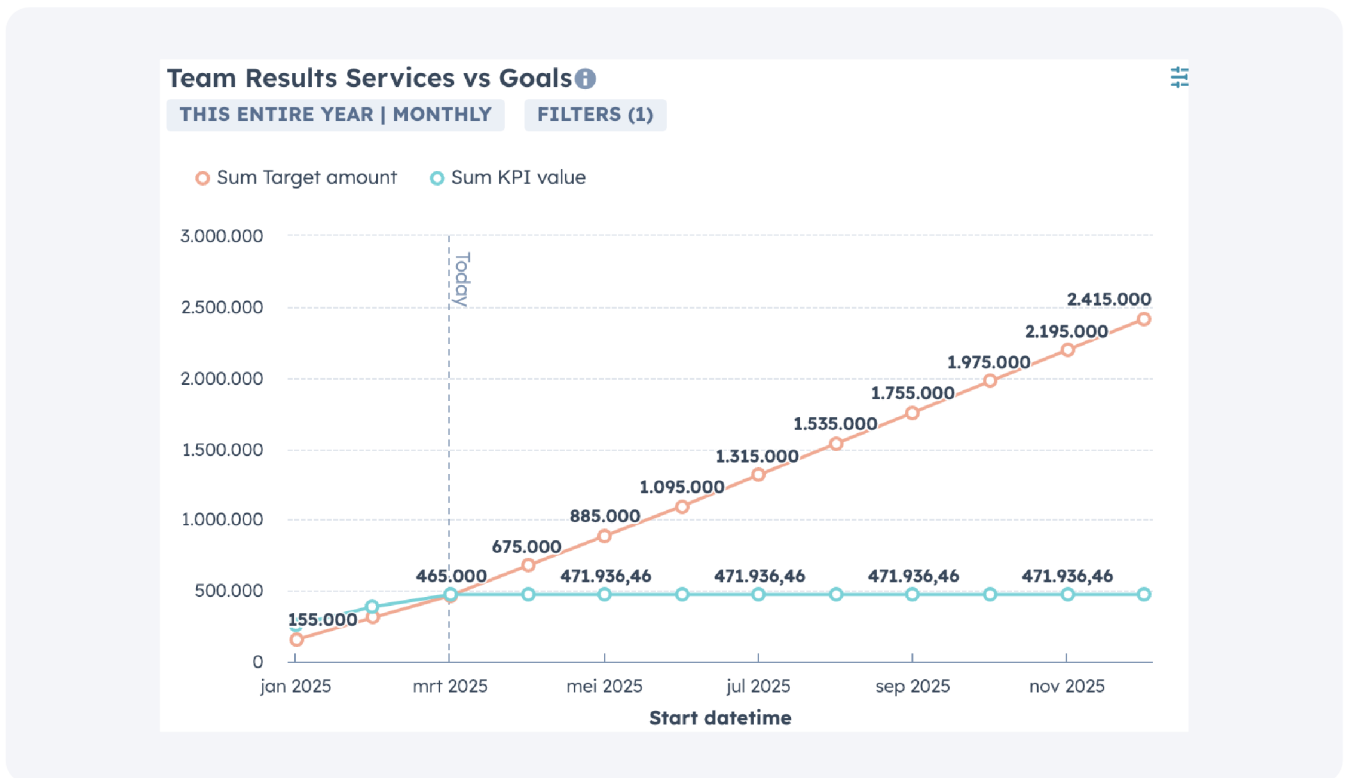
RAPPORT 14

Hoe sta je er dit jaar voor vs target?

Het grote plaatje: lopen we voor of achter op het jaartarget?

HET RAPPORT

GRAFIEK — LINE



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME	DATE PART	3VC TYPE	CRM OBJECT	GOAL TYPE	CHART TYPE
This Year	Monthly	Value	Goals	Custom	Line
X-AXIS Start datetime	Y-AXIS Revenue	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN —	FILTERS —	

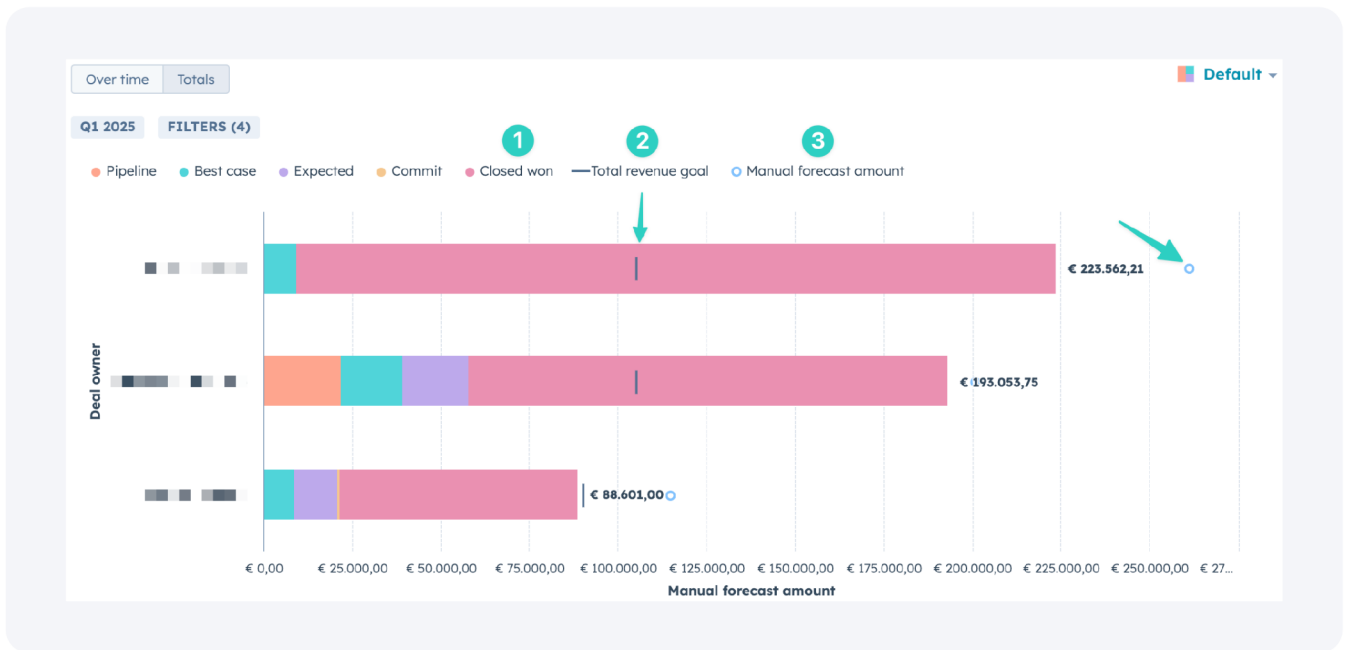
RAPPORT 15

Wat is de forecast per seller?

Maak de forecast hard en per seller inzichtelijk.

HET RAPPORT

GRAFIEK — HORIZONTAL BAR



ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Q1	DATE PART —	3VC TYPE Value	CRM OBJECT Goals	GOAL TYPE Custom	CHART TYPE Horizontal bar
X-AXIS Manual FC	Y-AXIS Deal Owner	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN FC Category	FILTERS Pipeline	

RAPPOR 16

Hoe accuraat was de forecast per seller?

Voorspellen is een vak. Meet hoe accuraat elke seller forecast.

HET RAPPORT

GRAFIEK — TABLE

Forecast accuracy over time ⓘ +AT

Date range: Last 6 months

MONTH	⚡ CLOSED WON	FORECAST SUBMISSION ⓘ
maart 2025	€ 85.275,71	€ 160.536,67
februari 2025	€ 150.330,00	€ 164.170,88 91%
januari 2025	€ 265.180,75	€ 186.796,51 70%
december 2024	€ 276.767,50	€ 284.194,75 97%
november 2024	€ 186.757,05	€ 210.300,00 87%
oktober 2024	€ 177.856,50	€ 102.060,00 57%

ZO BOUW JE 'M IN HUBSPOT

TIMEFRAME Last 6 months	DATE PART Monthly	3VC TYPE Value	CRM OBJECT Forecast	GOAL TYPE —	CHART TYPE Table
X-AXIS —	Y-AXIS —	Y-AXIS 2 —	BREAKDOWN —	FILTERS Pipeline	

**BON
ANA**

Klaar om te bouwen?

Voelt het als veel? Begin klein. Bouw één rapport per dag, begin bij Leads en werk je naar Forecast. Binnen drie weken stuur je je hele salesmotor op data, niet op onderbuik.

Martijn Plessers

Co-Founder @ BONANA

© 2025 BONANA. Alle rechten voorbehouden.