

# Claude dieper in HubSpot via Breeze AI

Wat de nieuwe HubSpot AI-updates van mei 2026 betekenen voor jouw dagelijkse werk in sales, marketing en service.

HubSpot blijft investeren in de integratie van AI binnen zijn platform. In mei 2026 zijn er meerdere updates uitgerold die AI – waaronder Anthropic's Claude – dieper verweven in de dagelijkse...

---

Spendima | AI Kennisbank

## 01 Introductie

---

HubSpot blijft investeren in de integratie van AI binnen zijn platform. In mei 2026 zijn er meerdere updates uitgerold die AI – waaronder Anthropic's Claude – dieper verweven in de dagelijkse workflows van marketing-, sales- en serviceteams. Denk aan AI-rapporten, het automatisch schrijven van e-mails en een uitgebreidere Breeze Assistent die nu ook in Slack werkt.

Deze updates zijn geen losstaande functies. Ze zijn onderdeel van een bredere strategie van HubSpot om AI te laten samenwerken met bestaande CRM-data, zodat gebruikers sneller betere beslissingen kunnen nemen. Voor organisaties die HubSpot actief gebruiken, is het belangrijk om te begrijpen wat er veranderd is en hoe je deze nieuwe mogelijkheden direct kunt toepassen.

## 02 **Het probleem: AI-functionnalité versnipperd en onbenut**

---

Veel HubSpot-gebruikers weten dat er AI-functies beschikbaar zijn, maar weten niet precies waar ze zitten, hoe ze samenwerken of hoe ze er maximaal gebruik van maken. Dat leidt tot onderbenutte tools en gemiste efficiëntiewinst.

- › Rapportages kosten te veel handmatige tijd, terwijl de data al in HubSpot staat
  - › E-mails worden nog grotendeels handmatig geschreven, ook als context beschikbaar is in het CRM
  - › Medewerkers schakelen tussen tools zoals Slack en HubSpot zonder dat die samenwerken
  - › Doelstellingen worden bijgehouden in losse spreadsheets in plaats van gekoppeld aan live CRM-data
  - › Klanttaken worden niet slim geprioriteerd op basis van beschikbare CRM-informatie
-

## 03 **Wat zijn de HubSpot AI-updates van mei 2026?**

---

De meest opvallende toevoeging is de uitbreiding van Breeze Assistant naar Slack. Dat betekent dat medewerkers HubSpot-data kunnen opvragen, samenvattingen kunnen genereren en acties kunnen uitvoeren – zonder de Slack-omgeving te verlaten. Claude speelt hierin een rol als onderliggend taalmodel dat de kwaliteit en nuance van de gegenereerde output bepaalt.

Daarnaast introduceert HubSpot AI-gegenereerde rapporten. Op basis van beschikbare CRM-data stelt het systeem automatisch inzichten samen, inclusief een duiding van wat de cijfers betekenen. Gebruikers hoeven zelf geen rapporten meer te bouwen; ze kunnen vragen stellen aan hun data alsof ze met een analist praten.

Tot slot zijn er verbeteringen in de AI-schrijfhulp voor e-mails en de koppeling van doelstellingen aan live rapportages. De AI genereert e-mailteksten op basis van contactdata en eerdere interacties, en doelstellingen zijn voortaan direct zichtbaar in dashboards – zodat teams sneller zien of ze op koers liggen.

## 04 **Voor wie is dit interessant?**

---

De updates zijn relevant voor iedereen die dagelijks met HubSpot werkt, maar een aantal rollen profiteren direct het meest.

- › **Marketingteams:** kunnen sneller gepersonaliseerde e-mails schrijven en AI-inzichten gebruiken voor campagneoptimalisatie zonder extra analysecapaciteit
  - › **Salesmedewerkers:** krijgen via Slack en HubSpot direct toegang tot contactsamenvattingen, openstaande taken en deal-context – zonder te hoeven schakelen tussen schermen
  - › **Managers en teamleads:** kunnen doelstellingen koppelen aan live data en AI-rapporten gebruiken voor snellere besluitvorming in weeklys of standups
  - › **Operations- en RevOps-teams:** profiteren van minder handmatige rapportage-uren en meer consistentie in hoe data wordt gepresenteerd en geïnterpreteerd
-

## 05 Hoe richt je dit praktisch in?

---

Om de nieuwe functies effectief te gebruiken, is een gestructureerde aanpak verstandig. Hieronder een stappenplan om snel aan de slag te gaan.

- 1 Stap 1 – Controleer of jouw HubSpot-plan toegang geeft tot de Breeze AI-functies en activeer de Slack-integratie via de HubSpot App Marketplace
  - 2 Stap 2 – Koppel je Slack-workspace aan HubSpot en stel in welke kanalen of gebruikers toegang krijgen tot de Breeze Assistant
  - 3 Stap 3 – Activeer AI-rapporten in je HubSpot-dashboard en test dit op een bestaand rapport om te zien welke inzichten automatisch worden gegenereerd
  - 4 Stap 4 – Stel doelstellingen in via de Goals-functionaliteit en koppel deze aan bestaande rapportages zodat voortgang live zichtbaar is
  - 5 Stap 5 – Train je team op de nieuwe e-mailschrijffuncties: laat medewerkers experimenteren met de AI-voorstellen en stel interne richtlijnen op voor wanneer je output wel of niet aanpast
-

## 06 Praktische toepassingen

---

**Wekelijkse salesmeeting voorbereiden via Slack** Een salesmanager stuurt een vraag naar de Breeze Assistent in Slack: 'Geef me een overzicht van de deals die deze week zijn geüpdatet en welke het meeste risico lopen.' Zonder in te loggen in HubSpot krijgt hij direct een samenvatting op basis van live CRM-data, klaar voor de meeting.

**Gepersonaliseerde opvolgmail in twee klikken** Een accountmanager wil een lead opvolgen na een demo. In HubSpot klikt ze op 'schrijf e-mail met AI'. Het systeem haalt automatisch de contacthistorie, het bedrijfstype en het laatste gespreksonderwerp op en genereert een relevante conceptmail. Ze past één zin aan en verstuurt.

**Kwartaaldoelstelling live bewaken** Een marketingteam stelt via de Goals-functie een doelstelling in voor het aantal Marketing Qualified Leads in Q2. Deze doelstelling wordt gekoppeld aan het bestaande MQL-rapport. In de wekelijkse standup is in één oogopslag zichtbaar of het team op schema ligt, zonder dat iemand een spreadsheet hoeft bij te werken.

**AI-rapport als basis voor directiepresentatie** Een operationeel directeur vraagt een AI-rapport op over de klanttevredenheid van de afgelopen drie maanden. HubSpot genereert automatisch een samenvatting met trendlijn, opvallende uitschieters en een mogelijke verklaring op basis van de beschikbare data. Dit rapport vormt de basis voor de kwartaalpresentatie aan de directie.

## 07 Voorbeeldprompts

---

Gebruik deze prompts in Breeze Assistant of de HubSpot AI-schrijffuncties om direct resultaat te boeken.

- › Rapportage – Geef een overzicht van de tien deals met de hoogste kans op sluiting deze maand, inclusief de laatste activiteit per deal
  - › Rapportage – Analyseer de e-mailcampagnes van afgelopen kwartaal en benoem welke onderwerpregel de hoogste openratio had
  - › E-mail schrijven – Schrijf een opvolgmail voor [contactnaam] die vorige week onze productdemo bijwoonde en interesse toonde in module X
  - › E-mail schrijven – Stel een re-engagement e-mail op voor leads die de afgelopen 90 dagen geen actie hebben ondernomen, gebaseerd op hun branche
  - › Klanttaken – Welke open klanttaken hebben de langste doorlooptijd en wie is daarvoor verantwoordelijk?
- 

## 08 Waar moet je op letten?

---

AI-functies binnen HubSpot zijn krachtig, maar vragen om bewust gebruik. Automatisering vervangt geen menselijk oordeel – zeker niet als het gaat om klantcommunicatie of strategische beslissingen op basis van data.

- › Datakwaliteit is bepalend: AI-rapporten en e-mailsuggesties zijn alleen zo goed als de data in je CRM – investeer eerst in schone, actuele contacten en deal-informatie
  - › Controleer gegenereerde output altijd: AI-geschreven e-mails kunnen feitelijk kloppen maar qua toon niet passen bij jouw relatie met de ontvanger – lees altijd na voor verzending
  - › Privacy en toegangsbeheer: via Slack heeft je team mogelijk toegang tot gevoelige CRM-data – stel per rol in welke informatie zichtbaar mag zijn via de integratie
  - › Overafhankelijkheid voorkomen: als teams uitsluitend op AI-rapporten vertrouwen zonder de onderliggende data te begrijpen, kunnen verkeerde conclusies onopgemerkt blijven – behoud analytisch eigenaarschap
-

## 09 Conclusie

---

De HubSpot-updates van mei 2026 laten zien hoe AI-integratie volwassen wordt: minder losse gadgets, meer structurele inbedding in de werkplek. De combinatie van Claude als onderliggend model, Breeze Assistant in Slack en AI-gestuurde rapportages maakt het voor teams realistisch haalbaar om tijd te besparen op repetitieve taken zonder in te leveren op kwaliteit.

De organisaties die hier het meest van profiteren, zijn niet per se de meest technisch geavanceerde – maar wel degene die hun CRM-data op orde hebben en bereid zijn om bestaande workflows kritisch te herzien. Begin klein, meet het effect en schaal wat werkt.

- ✓ Zorg eerst dat je CRM-data schoon en actueel is voordat je AI-functies inzet
- ✓ Start met één use case – zoals AI-rapporten voor de wekelijkse salesmeeting – en bouw van daaruit verder
- ✓ Betrek je team actief bij de adoptie: laat medewerkers zelf experimenten en stel gedeelde richtlijnen op
- ✓ Evalueer maandelijks welke AI-functies daadwerkelijk tijd besparen en welke nog te veel correctie vragen

---

### Spendima

Spendima helpt bedrijven om AI praktisch en strategisch toe te passen binnen marketing, processen en dagelijkse workflows.

[spendima.nl](https://spendima.nl)