

Die Hubspot- Methodik



All-in-one-Software für Inbound-Marketing

Alle Tools, die Sie brauchen,
um effektive Marketing-Kampagnen
zu entwickeln, die Interessenten anziehen und
Kunden begeistern



Bloggen

Veröffentlichen Sie relevante, ansprechende und für Konversionen optimierte Inhalte mit Tools, die das Erstellen, Formatieren und Optimieren von Beiträgen kinderleicht machen.



Marketing-Automatisierung

Lassen Sie Ihre Leads wie von selbst zu einer Kaufentscheidung kommen. Mit der Marketing-Automatisierung können Sie E-Mails, Inhalte, Angebote und Interaktionen auf eine effektive und skalierbare Art und Weise an das Verhalten Ihrer Leads anpassen.



Website

Erstellen Sie mit einfachen Drag-&-Drop-Funktionen im Handumdrehen eine suchmaschinenoptimierte, voll integrierte Website mit Responsive Design und speichern Sie Ihre besten Designs als Vorlagen.



Calls-to-Action

Entwerfen Sie ansprechende und überzeugende CTAs, und erfahren Sie genau, auf welche CTAs Ihre Besucher auch wirklich reagieren, und wie sich die Performance und Konversionsraten Ihrer CTAs entwickeln.



Landing-Pages

Erstellen Sie Landing-Pages, die auf allen Endgeräten gut aussehen, fügen Sie Formulare zur Lead-Erfassung hinzu und nutzen Sie Smart Content, um Ihre Inhalte an individuelle Benutzer anzupassen.



Lead-Management

Mit umfangreichen Kontextinformationen zu Ihren Kontakten und deren Interaktionen mit Ihrem Unternehmen können Sie gezielte Kampagnen entwickeln und letztendlich mehr Geschäftsabschlüsse erzielen.



Social Media

Behalten Sie Erwähnungen Ihrer Marke und sonstige relevante Konversationen im Auge. Verfolgen Sie Interaktionen in sozialen Netzwerken automatisch und planen Sie Ihre Beiträge für Zeiten, zu denen Ihre Zielgruppe sie sieht.



Werbeanzeigen

Vollständiges, genaues und automatisches ROI-Reporting für alle Ihre Anzeigen auf Facebook, Instagram, LinkedIn und Google – Sie müssen nie wieder raten, ob Ihre Werbeanzeigen auch tatsächlich funktionieren.



E-Mail

Erstellen Sie ansprechende E-Mail-Vorlagen, deren Betreffzeilen und Inhalte sich automatisch an individuelle Empfänger anpassen, und nutzen Sie A/B-Tests, um Öffnungs- und Klickraten zu optimieren.



Analytics

Messen Sie die Performance der gesamten Customer Journey, um festzustellen, welche Inhalte funktionieren und welche nicht. Nutzen Sie die Multi-Touch-Umsatz-Attribution, um die Auswirkung Ihrer Marketingaktivitäten auf den Umsatz aufzuzeigen.



SEO

Entwickeln Sie Ihre Content-Strategie auf der Basis ausgewählter Themengebiete, um die Autorität Ihrer Inhalte zu erhöhen und eine bessere Platzierung in den Suchergebnissen zu erzielen. Detaillierte Optimierungstipps ermöglichen es Ihnen, ansprechende Inhalte zu erstellen und dank der integrierten Analytics-Funktionen haben Sie Ihren ROI stets im Blick.



Salesforce-Integration

Mit der beidseitigen Synchronisation mit Salesforce haben Sie stets Zugang zu Details zu geöffneten E-Mails, angeklickten CTAs und Formulareinsendungen, um Ihre Leads bewerten und segmentierte Listen erstellen zu können.



E-Mail-Sequenzen

Automatisieren Sie die Bearbeitung von potenziellen Kunden. So verlieren Sie sie nicht aus den Augen und können mehr Zeit für Ihre vielversprechendsten Leads aufwenden.



E-Mail-Planung

Planen Sie den Versand von E-Mails im Voraus und nutzen Sie ein durch maschinelles Lernen gestütztes System, um Ihren Leads genau dann E-Mails zu schicken, wenn diese sie auch lesen.



Live-Chat

Treten Sie mit potenziellen Kunden in Kontakt, wenn sie sich gerade auf Ihrer Website befinden. Chat-Unterhaltungen können direkt ausgewählten Vertriebsmitarbeitern zugewiesen werden.



Reporting

Vorgefertigte und anpassbare Berichte und Dashboards helfen Ihnen, wichtige Kennzahlen mit Managern und Führungskräften zu teilen oder Ihrem Vertrieb detaillierte Einblicke zu geben.



E-Mail-Vorlagen

Erstellen Sie aus Ihren effektivsten und am häufigsten verwendeten E-Mails Vorlagen, die Sie personalisieren, optimieren und für Ihr Team freigeben können.



Dokumente

Optimieren Sie Ihre Vertriebsinhalte und personalisieren Sie Ihre Kontaktaufnahme mit detaillierten Informationen zu den Dokumenten und Webseiten, die potenzielle Kunden angesehen haben.



Calling-Feature

Erstellen Sie eine Liste für bevorstehende Vertriebsgespräche, führen Sie die Anrufe bequem von Ihrem Browser aus und lassen Sie sie automatisch in Ihrem CRM protokollieren.



Automatisches Lead-Scoring

Konzentrieren Sie sich auf die vielversprechendsten potenziellen Kunden und verschwenden Sie keine Zeit mit der Qualifizierung von Leads, die nicht zu Ihrem Angebot passen.



E-Mail-Tracking

Mit Benachrichtigungen in Ihrem persönlichen Feed werden Sie direkt informiert, wenn Leads eine E-Mail öffnen oder einen Anhang herunterladen. So können Sie eine Follow-up-E-Mail mit perfektem Timing schicken und Deals schneller zum Abschluss bringen.



Meetings

Über einen Link können potenzielle Kunden ohne langes Hin und Her und zu der von ihnen gewünschten Zeit einen Termin mit Ihnen buchen; funktioniert mit Google Calendar, Office 365 Calendar und dem HubSpot CRM.



Sales-Automatisierung

Nutzen Sie Workflows, um manuelle und zeitraubende Tätigkeiten zu automatisieren: Lassen Sie automatisch Leads zuweisen, Deals und Aufgaben erstellen und mehr.



Salesforce-Integration

Mit der beidseitigen Synchronisation mit Salesforce haben Sie stets Zugang zu Details zu jeder versendeten E-Mail, jedem Meeting, Gespräch und vielem mehr.

Zeitsparende Tools für den Vertrieb

Erhalten Sie eine Benachrichtigung, sobald Leads Ihre E-Mails öffnen, verfolgen Sie Interaktionen automatisch nach und verwalten Sie Ihren gesamten Vertriebsprozess an einem Ort.



Entwickeln Sie einen zeitgerechten Kundenservice

Mit unserer Kundenservice-Software haben Sie stets sämtliche Kontextinformationen zur Hand, um Anfragen von Kunden umgehend zu bearbeiten und relevante Antworten zu liefern. So sorgen Sie für zufriedenerere und langfristige Kundenbeziehungen und mehr Unternehmenswachstum.



Conversations

Ein gemeinsamer Posteingang für Ihr ganzes Team, in dem sämtliche Chats, E-Mails usw. zusammengeführt werden, ermöglicht eine skalierbare Kommunikation mit Ihren Kunden – ohne dass dabei die persönliche Note verloren geht.



Automatisierung & Routing

Nutzen Sie Ticket-Routing und -Eskalation sowie die Erstellung von Aufgaben, um Ihre Kundenservice-Prozesse zu automatisieren. Nutzen Sie Feedback von Kunden, um automatisch Marketing-E-Mails oder interne Benachrichtigungen versenden zu lassen.



Live-Chat

Bieten Sie Ihren Kunden kontextbasierte und persönliche Konversationen mit Ihrem Serviceteam direkt auf Ihrer Website.



Tickets

Nutzen Sie Tickets, um Mitarbeitern Anfragen von Kunden zuzuweisen und Anliegen zentralisiert zu verwalten, zu priorisieren und nachzuverfolgen.



Wissensdatenbank

Erstellen Sie suchmaschinenoptimierte Hilfeartikel, um die am häufigsten gestellten Fragen zu Ihren Produkten und Dienstleistungen zu beantworten und gleichzeitig die Autorität Ihres Unternehmens in Suchmaschinen zu erhöhen.



Chatbots

Nutzen Sie Bots, um den Live-Chat mit Ihrem Unternehmen so effizient wie möglich zu gestalten. So können Kunden etwa automatisch zu relevanten Hilfeartikeln oder dem zuständigen Mitarbeiter weitergeleitet werden.



Feedback

Finden Sie heraus, wie zufrieden Ihre Kunden sind, und nutzen Sie Umfragen, um Feedback einzuholen, mit dem Sie das Nutzererlebnis weiter verbessern können.



Team-E-Mails

Erstellen Sie E-Mail-Adressen für Ihre Teams, sodass Sie eingehende Anfragen direkt als Tickets erfassen oder an Ihr gemeinsames Dashboard weiterleiten können.



Reporting

Native Reporting-Tools ermöglichen es Ihnen, genau zu messen, wie sich Ihr Kundenservice auf Ihr Unternehmen auswirkt. Verfolgen Sie Nutzungsdaten, Ticket-Volumen, Antwortzeiten, Kundenfeedback u. v. m.

