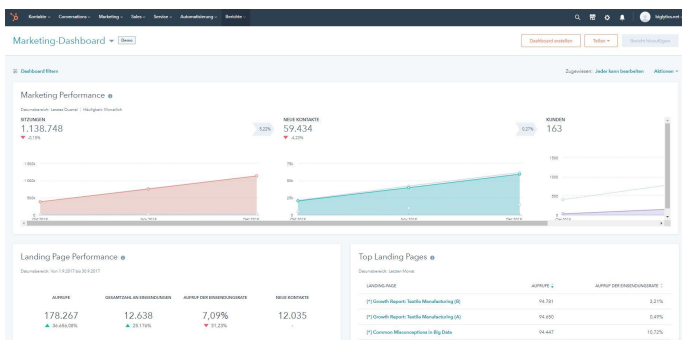
Marketing Hub Enterprise

Was ist Marketing Hub Enterprise?



Marketing Hub Enterprise bietet Ihrem Marketingteam mehr Kontrolle und Flexibilität sowie nahtlose Integrationen – ohne Ihren eigenen Alltag oder den Ihrer Kunden zu verkomplizieren. Ihre Nutzer profitieren von einer einzigartigen Kombination aus hoher Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit, sodass Sie selbst äußerst komplexe Marketingstrategien effizient umsetzen können.

Vorteile von Marketing Hub Enterprise

Mit Marketing Hub Enterprise finden Sie neue Ansätze, um Ihren potenziellen Kunden einen Mehrwert zu bieten:

1 Eine Software für hochkomplexe Anwendungsfälle
Marketing Hub Enterprise ermöglicht Ihnen die flexible Anpassung der HubSpot-Plattform an die spezifischen Bedürfnisse Ihres Teams – mit Tools wie Single-Sign-On (SSO), hierarchischen Teamstrukturen, benutzerdefinierten Teams und vielen anderen Features.

2 Marketingskalierung über Grenzen, Brands und andere beliebige Dimensionen hinweg
Profitieren Sie von der Unterstützung für mehrsprachige Inhalte und verschiedene Währungen sowie standortspezifischen Analytics. Verwenden Sie Teams zur Gliederung Ihrer Datenbank, Inhalte, Workflows, Listen, Abonnements und Berichterstattung über alle Geschäftsbereiche hinweg.

3 Erstellung detaillierter Berichte
Erstellen Sie benutzerdefinierte Marketingtrichter basierend auf spezifischen Events, nutzen Sie Ihre erfassten Daten, um aussagekräftige Berichte zu generieren, gestalten Sie umfassende Attribution-Berichte und mehr. Und mit sieben neuen APIs können Sie leicht auf alle Ihre Daten in allen verwendeten Systemen zugreifen.

4 Fortgeschrittene Marketing-Features zur Unterstützung der Unternehmensskalierung
Automatisieren und optimieren Sie Prozesse mithilfe von maschinellem Lernen. Sorgen Sie mithilfe von benutzerdefinierten Bots für ein ansprechendes Kauferlebnis. Schränken Sie den Zugriff auf Ihre Inhalte ein. Testen Sie Ihre E-Mails mit multivariaten Tests. Identifizieren Sie die vielversprechendsten Kontakte mit automatischem Lead-Scoring.

Die wichtigsten Features in Marketing Hub Enterprise

Alle Features von Marketing Hub Professional plus fortgeschrittene Funktionalität und Flexibilität für die Verwaltung komplexer Marketingstrategien:

Gliederung von Inhalten:
Mit der neuen Gliederung von Inhalten in HubSpot-Teams können Marketer den Zugriff ihrer Nutzer auf die für sie jeweils relevanten Content-Elemente beschränken. Diese Funktionalität ist besonders nützlich für Unternehmen, die neue Produktlinien einführen, sich neue Aktivitätsgebiete erschließen oder mit neuen Teams arbeiten. Mit der Gliederung von Inhalten ist diese Zugriffskontrolle jetzt ein Kinderspiel und Sie benötigen keinen hochqualifizierten Systemadministrator, um erfolgreich zu sein. Gliedern Sie Inhalte, Listen, Abonnements und Dashboards.

Single-Sign-On (SSO):
Ihre Nutzer können sich über einen Single-Sign-On-Anbieter Ihrer Wahl bei HubSpot anmelden. Auf diese Weise müssen sie nur einen einzigen Anmeldedatensatz für alle Anwendungen verwenden und profitieren dabei überall von den Sicherheitsfunktionen, der Zugangssteuerung und der Richtlinienimplementierung des SSO-Anbieters.

Social-Media-Berechtigungen:
Behalten Sie die Kontrolle über Ihre Marke, indem Sie „Nur Entwurf"-Berechtigungen aktivieren und festlegen, wer in Ihrem Namen Content veröffentlichen darf.

Multi-Touch-Attribution-Berichte:
Anhand der Multi-Touch-Umsatz-Attribution können Marketer aufzeigen, wie ihre eigenen Aktivitäten das Geschäftswachstum ihrer Unternehmen konkret vorantreiben. Dafür wird die Beziehung zwischen individuellen Marketing-Aktivitäten und dem generierten Umsatz analysiert. Für Marketingleiter wiederum stellen diese Informationen eine solide Grundlage dar, auf der sie zukünftige Strategieentscheidungen treffen können. Im Gegensatz zu anderen Attribution-Lösungen ist die Attribution-Berichterstattung von HubSpot auch zugänglich für Marketer ohne technisches Spezialwissen. Die HubSpot-Lösung weist ganz automatisch jeder einzelnen Kundeninteraktion den entsprechenden Umsatzanteil zu.

Adaptive Tests mit KI-Unterstützung:
Anhand der neuen adaptiven Tests auf der HubSpot-Plattform können Sie Ihre Konversionspfade jetzt mithilfe von KI optimieren. Sie können dafür bis zu fünf Varianten einer Seite erstellen. Im Laufe der Zeit sendet HubSpot mehr Traffic an die Versionen mit einer besseren Performance, bis letztendlich der Gewinner feststeht. Damit profitieren Sie ohne zusätzlichen manuellen Arbeitsaufwand von besserer Seiten-Performance.

Berechnete Eigenschaften:
Mit berechneten Eigenschaften in HubSpot können Sie benutzerdefinierte Formeln erstellen, die auf numerischen Eigenschaften basieren. Sie können außerdem automatisch die Mindest-, Höchst-, Summen-, Zähl- oder Durchschnittswerte berechnen lassen.

Höhere Limits:
Sie können bis zu 1.000 Workflows und 20 Berichte pro Dashboard erstellen, und sie mit Ihrem gesamten Team teilen. Mit diesen höheren Limits möchten wir sicherstellen, dass Sie mit HubSpot flexibel wachsen können.

Frequenzlimit für E-Mails:
Definieren Sie Schwellenwerte, um zu vermeiden, dass Sie Kontakten in einem bestimmten Zeitraum zu viele E-Mails senden. Besonders wichtige E-Mails können dabei von diesen Einschränkungen ausgenommen werden. Gewährleisten Sie eine konstant hohe Qualität Ihrer Datenbank und fördern Sie den guten Ruf Ihrer Marke, indem Sie bestimmen, wer wann E-Mails versenden darf.

Benutzerdefinierte Events:
Erstellen Sie benutzerdefinierte Trichterberichte auf der Grundlage von genau festgelegten Interaktionen mit Ihrer Website oder integrierten, webbasierten Produkten. Gestalten Sie ereignisbasierte Kontaktsegmente, um Content zu personalisieren, Ihr Vertriebsteam benachrichtigen zu lassen und viele weitere Aktionen durchzuführen.

Für welche Unternehmen ist Marketing Hub Enterprise die richtige Lösung?

Marketing Hub Enterprise wurde speziell für Unternehmen mit komplexen Kampagnen, Systemen und Teams konzipiert. Die Software ermöglicht Ihnen, Ihre internen Teams auf die gleiche Spur zu bringen, Ihre Vielzahl an Marketingkampagnen, Kontakten und Inhalten aufeinander abzustimmen sowie das Kundenerlebnis mit all diesen Komponenten zu verbinden.

Im Zuge der Skalierung eines Unternehmens wachsen auch seine Abteilungen: Sie haben eine höhere Reichweite und sind an mehr Standorten aktiv. Mit dem Ziel, die Produktivität weiter zu steigern, arbeiten die einzelnen Teams dabei häufig getrennt voneinander. Für Innovationen ist diese Gliederung zwar hilfreich, die internen Teams, die für die Verwaltung der Inhalte, Workflows und Kampagnen zuständig sind, kämpfen dadurch jedoch mit organisatorischen Hindernissen. Und noch schlimmer: Das Organisationsproblem kann sich negativ auf das Kundenerlebnis auswirken.

Anstatt eine jederzeit makellose Performance von Ihren Mitarbeitern zu erwarten, können Sie das Risiko menschlicher Fehler auch vollständig beseitigen. Sie brauchen Ihren wachsenden Teams nur die richtigen Werkzeuge an die Hand zu geben. Marketing Hub Enterprise lässt sich individuell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zuschneiden und erlaubt es Ihnen, den unterschiedlichen Teams konkrete Zugriffsberechtigungen, Aktivitäten und Ergebnisse zuzuweisen. Idealer Kunde: Zwischen 100 und 1.000 Mitarbeiter, mit anspruchsvollen Marketingstrategien.

Wenn Sie weitere Informationen hierzu wünschen,
besuchen Sie bitte: https://www.hubspot.de/products/enterprise-features