



Was ändert sich?

Wir erweitern die kostenlosen Marketingtools im HubSpot CRM um E-Mail-Marketing und Tools für Werbeanzeigen (Ads-Tool). Seit dem 24. Juni 2019 sind diese Tools als „erweiterte Beta-Version“ verfügbar und Nutzer der kostenlosen HubSpot-Produkte haben seitdem Zugriff auf diese Tools. Starttermin für die aktive Promotion ist der 16. Juli.

Was sind die Gründe für diese Änderungen?

Manche Wettbewerber bieten ähnliche Features und Funktionen in ihren kostenlosen Versionen an. Mit den neuen kostenlosen Tools positionieren wir uns besser in Hinblick auf Vergleiche zu Konkurrenzprodukten, was auch für die Argumentation in Verkaufsgesprächen, in denen diese Wettbewerber mit im Spiel sind, von Vorteil ist. Außerdem wollten wir unsere Software dem veränderten Kaufverhalten der Kunden anpassen und ein Produkt anbieten, das anderen Marketingtools auf dem Markt überlegen ist. Ferner wollen wir die Zahl der Nutzer von Marketing Hub weiter ausbauen. Indem wir mehr Tools in der kostenlosen Version zur Verfügung stellen, bieten sich für unsere Partner zusätzliche Möglichkeiten, um hier neue Kunden zu gewinnen.

Wie sollten die kostenlosen Marketingtools von HubSpot positioniert werden?

Jeder Kontakt mit einem Unternehmen kann das Bild, das Kunden und Interessenten dieser Marke haben, nachhaltig prägen. Sämtliche Marketinginitiativen haben eine Wirkung auf die Kunden – entweder positiv oder negativ.

Punktlösungen wie etwa ein Tool für E-Mail-Marketing oder Werbeanzeigen ermöglichen keinen ganzheitlichen Einblick in das Kundenerlebnis.

Mit den kostenlosen Marketingtools im HubSpot CRM haben Nutzer hingegen die Möglichkeit, das komplette Kundenerlebnis zu gestalten. Leistungsstarke Features wie das E-Mail-Tool, Conversations, Formulare und das Ads-Tool helfen Nutzern bei ihrer tagtäglichen Arbeit. Das HubSpot CRM dient dabei als Fundament und Rückgrat für das gesamte Kundenerlebnis. Und natürlich sind auch diese Tools auf unbegrenzte Zeit kostenlos verfügbar.

Marketingtools im HubSpot CRM



Das **E-Mail-Marketing** mit einem intuitiven Drag-&-Drop-Editor, unübertroffener Zustellbarkeit und Analytics, die Nutzer bei ihrem Lead-Nurturing unterstützen.



Mit den ausgereiften Tools zur Lead-Generierung, einschließlich **Kontakt- und Pop-up-Formularen**, ist es einfacher denn je, Website-Besucher zu Leads zu konvertieren.



Das **Conversations-Feature** verbindet die Vorteile von Live-Chat mit einem gemeinsam nutzbaren Postfach. Nutzer können Chatbots erstellen, Leads konvertieren und ihre Performance messen.



Das **Ads-Tool** ermöglicht Nutzern, die Performance ihrer Werbeanzeigen plattformübergreifend zu messen und zu vergleichen und genau zu sehen, welche Kontakte auf ihre Anzeigen reagiert haben.

Weitere Informationen zu den Funktionen und der Preisgestaltung unserer Marketingsoftware [hier](#).

Wie wirken sich diese Änderungen auf Partner aus?

Mit der Erweiterung der kostenlos verfügbaren Funktionen können Partner Kunden, die die kostenlose Version nutzen, den Mehrwert der Software einfacher demonstrieren. Diese Kunden werden früher oder später an die Grenzen der Nutzungsbeschränkungen stoßen oder zusätzliche Funktionen benötigen. Somit hat diese Änderung keinerlei Auswirkung auf den Mehrwert von Marketing Hub Starter, Professional oder Enterprise, sondern bietet einfach eine neue Verkaufsstrategie.



Partner-Ressourcen

1. [Freemium-Leitfaden](#)
2. [Freemium-Vertriebskurs in der HubSpot Academy](#) (🇺🇸)
3. [Fallstudie: Six & Flow](#)
4. [Artikel zum Vertrieb der kostenlosen Marketingtools im Partner-Ressourcen-Center](#)

Häufig gestellte Fragen

- ★ **Warum sollten Nutzer noch auf Marketing Hub Starter upgraden?**

Mit Marketing Hub Starter können Nutzer Formulare und E-Mails ohne HubSpot-Branding verwenden und auf die Aktivitätsdaten von Kontakten zugreifen, ohne dabei auf die Daten der letzten 7 Tage beschränkt zu sein. Außerdem erhöht sich die Obergrenze für den Versand von E-Mails entsprechend der Anzahl der Kontakte in Marketing Hub Starter und Nutzer können einfache Funktionen zur Automatisierung von E-Mails für Web-/Pop-up-Formulare nutzen.
- ★ **Wieso bietet HubSpot diese Tools kostenlos an?**

Wir wollen das Wachstum von Marketing Hub weiter steigern. Dafür wollen wir Marketern die Möglichkeit geben, Marketing Hub auf Herz und Nieren zu prüfen, bevor sie eine kostenpflichtige Version erwerben. Mit diesen Änderungen werden wir viele neue Nutzer für die kostenlose Version gewinnen, die Partner dann auf Marketing Hub Starter, Professional oder Enterprise upgraden können.
- ★ **Welche Art von Support können Nutzer der kostenlosen Version beanspruchen?**

Nutzer der kostenlosen Marketingtools haben Zugriff auf die HubSpot-Community.
- ★ **Welche Einschränkungen gibt es für E-Mail-Marketing und Werbeanzeigen in der kostenlosen Version?**

In [diesem Dokument](#) (🇺🇸) haben wir alle Einschränkungen der Tools und die entsprechenden Upgrades in einer übersichtlichen Tabelle zusammengefasst.
- ★ **Können Nutzer downgraden und, wenn ja, welchen Einfluss hat das auf die wiederkehrenden monatlichen Umsätze (MRR) und die Provisionen von Partnern?**

Ja, Kunden haben theoretisch die Möglichkeit zum Downgrade, doch wegen der Einschränkungen bei wichtigen Funktionen ist es unwahrscheinlich, dass dies auch wirklich geschieht. Es ist also ebenso unwahrscheinlich, dass es zu negativen Auswirkungen auf die monatlich wiederkehrenden Umsätze (MRR) oder die Provisionen von Partnern kommt. Es steht vielmehr zu erwarten, dass Partner dank der neuen kostenlosen Tools neue Kunden gewinnen und sie auf kostenpflichtige Versionen upgraden können.
- ★ **Die Ads- und E-Mail-Tools waren bislang oft wichtige Argumente, um Interessenten/Kunden von einem Upgrade zu überzeugen oder Marketing Hub Professional zu verkaufen. Wenn diese Funktionen jetzt kostenlos verfügbar sind, wie lässt sich Marketing Hub Professional am besten positionieren?**

Auch wenn wir das Ads-Tool und E-Mail-Marketing mit eingeschränkter Funktionalität kostenlos verfügbar machen, gibt es immer noch viele überzeugende Argumente für ein Upgrade auf Marketing Hub Professional. E-Mail-Marketing hat in der kostenlosen Version eine Obergrenze für den Versand von E-Mails, die für viele Nutzer ein ausschlaggebender Faktor sein wird. Auch das HubSpot-Branding in den E-Mails wird für viele Kunden ein Grund für ein Upgrade sein. Beim Ads-Tool gibt es eine Ausgabenobergrenze, die für viele Kunden zu niedrig sein wird. Die neuen kostenlosen Tools sollten also keinen Einfluss auf Kunden haben, die Marketing Hub Professional oder Enterprise in Betracht ziehen.
- ★ **Ändern sich die Preise für Marketing Hub Starter, Professional oder Enterprise?**

Nein, die Preise bleiben gleich. [Weitere Informationen zur Preisgestaltung](#).