

Kostenlose Marketingtools im HubSpot CRM



Möchten Sie Ihr Marketing ausbauen?
Gute Neuigkeiten!
Dafür gibt es jede Menge Tools.



Mit einer solchen Fülle von
Möglichkeiten ist der Einstieg ins
Marketing einfacher als je zuvor ...

... aber den *richtigen* Einstieg zu
finden, war noch nie schwieriger.



**Bisher gestaltete sich der gängige
Ansatz dazu in etwa so:**



Sie wissen, dass E-Mail-Newsletter ein effizientes Marketinginstrument sind ...

Viele Unternehmen schalten Werbeanzeigen und scheinen damit Erfolg zu haben ...

Sie möchten mit Ihrer Website Leads generieren ...

Live-Chats erfreuen sich immer größerer Beliebtheit und könnten auch für Sie nützlich sein ...

Sie möchten auf Facebook mit Ihren Kunden interagieren können ...

Sie haben keine Möglichkeit, Leads zu tracken ...

also registrieren Sie sich für ein E-Mail-Marketing-Tool.

also registrieren Sie sich für eine entsprechende Software.

also registrieren Sie sich für ein Plugin für Formulare und Pop-ups.

also registrieren Sie sich für eine Live-Chat-Software.

also registrieren Sie sich für ein Chatbot-Tool.

also registrieren Sie sich für ein CRM-System – oder legen händisch eine Tabelle an.



**Das Problem: Je mehr Tools involviert sind,
desto mehr Zeit muss für die Verwaltung der
Tools aufgewandt werden.**

**Und da kommt leicht ganz schön
was zusammen!**



Und so führt eine
vermeintlich
simple Frage ...

Wie kann ich mit meiner Website mehr
Leads generieren?



... im Nu zu einer nicht enden wollenden Aufgabenliste:

- Für ein E-Mail-Tool registrieren
- Für ein Formular-Plugin registrieren
- Für ein Tool für Facebook-Werbeanzeigen registrieren
- Für eine Kalender-App registrieren
- Für eine Integration für den Datentransfer registrieren
- Formularcode exportieren und in Website einbinden
- Recherchieren, wie man Formulare optimieren kann; in CSS einarbeiten
- Passwörter für alle neuen Tools erstellen (und nicht vergessen)
- Sich vergewissern, dass keine Rechnung übersehen wird
- Synchronisierung zwischen Formular-Plugin und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen Facebook-Anzeigen und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen Kalender und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen E-Mail-Programm und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen CRM-System und E-Mail-Programm einrichten
- Feldzuordnungen und bidirektionale Synchronisierungen einrichten (Puffer für Probleme einplanen!)
- Kontakte aus dem CRM-System exportieren und ins E-Mail-Tool importieren
- E-Mails verfassen ... E-Mails versenden ... Daten exportieren
- Daten aus E-Mail-Tool ins CRM-System importieren ...



**Je mehr Tools Sie nutzen, desto größer
ist Ihr Arbeitsaufwand und desto
weniger Zeit bleibt für echte
Marketinginitiativen.**



Kunden erhalten E-Mails
möglicherweise mehrfach.

Mitarbeiter wissen nicht, was Kunden
bereits mit Kollegen aus anderen
Abteilungen besprochen haben.

Wenn im Marketing verschiedene, separate Tools zur
Anwendung kommen, bei denen der Datenaustausch
nicht reibungslos funktioniert, kann sich das auch
schnell negativ auf das Kundenerlebnis auswirken.

Es erhalten versehentlich Kunden
Marketing-E-Mails, die längst mit dem
Vertrieb in Kontakt sind.

Kunden erhalten möglicherweise E-Mails,
die gar nicht zu ihren Interessen passen.



Schlimmer noch ... wächst das Unternehmen,
können die Tools irgendwann nicht mehr
mithalten und müssen ersetzt werden.
Womit Sie wieder am Anfang stehen.



**Verschwenden Sie nicht länger wertvolle
Zeit und Energie und riskieren Sie nicht,
Ihre Kunden zu frustrieren.**



Schluss mit dem Wirrwarr
unzähliger Tools.

Finden Sie den *richtigen*
Einstieg ins Marketing.



Doch was genau braucht es für
den *richtigen* Einstieg?

Eine umfassende Software-Suite,
die **komplex** und **kostspielig** ist?

Nicht unbedingt!



**Das kostenlosen HubSpot CRM bietet
alle Tools, die Sie für den Einstieg ins
Marketing benötigen – ohne dabei Ihr
Budget zu sprengen.**



Eine endlose To-do-Liste ...

- Für ein E-Mail-Tool registrieren
- Für ein Formular-Plugin registrieren
- Für ein Tool für Facebook-Werbeanzeigen registrieren
- Für eine Kalender-App registrieren
- Für eine Integration für den Datentransfer registrieren
- Formularcode exportieren und in Website einbinden
- Recherchieren, wie man Formulare optimieren kann; in CSS einarbeiten
- Passwörter für alle neuen Tools erstellen (und nicht vergessen)
- Sich vergewissern, dass keine Rechnung übersehen wird
- Synchronisierung zwischen Formular-Plugin und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen Facebook-Anzeigen und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen Kalender und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen E-Mail-Programm und CRM-System einrichten
- Synchronisierung zwischen CRM-System und E-Mail-Programm einrichten
- Feldzuordnungen und bidirektionale Synchronisierungen einrichten (Puffer für Probleme einplanen!)
- Kontakte aus dem CRM-System exportieren und ins E-Mail-Tool importieren
- E-Mails verfassen ... E-Mails versenden ... Daten exportieren
- Daten aus E-Mail-Tool ins CRM-System importieren ...

... oder ein geradliniger Prozess ... wie sollte Ihr Marketing aussehen?

Bei HubSpot registrieren.

Die Tools von HubSpot nutzen, um E-Mails zu schreiben, Werbeanzeigen und Formulare zu erstellen, einen Live-Chat einzurichten und vieles mehr.

Kontaktdaten im HubSpot CRM erfassen und Interaktionen mit Kunden in einem zentralen System tracken.

Marketinginitiativen ganz einfach und nach Bedarf personalisieren.

Zusehen, wie Ihr Unternehmen wächst und gedeiht.



**Sie profitieren doppelt: Sie sparen viel
Zeit und Sie begeistern Ihre Kunden.**



Jetzt neu: Mehr kostenlose Tools!

Alle Tools, die Sie für erfolgreiches Marketing benötigen. Mit den kostenlosen Marketingtools im HubSpot CRM haben Sie die volle Kontrolle über das Kundenerlebnis. Leistungsstarke Features wie das E-Mail-Tool, Conversations, Formulare und das Ads-Tool helfen Ihnen bei Ihrer täglichen Arbeit und das HubSpot CRM dient als Fundament und Rückgrat für das gesamte Kundenerlebnis. Kostenlos und auf unbegrenzte Zeit verfügbar.





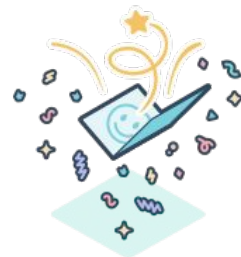
CRM-System

Detaillierte Einblicke zu jedem Berührungspunkt von Kunden mit dem Unternehmen.



Marketingtools

Alles, was Sie brauchen, um Interessenten und Leads zu Kunden zu machen.

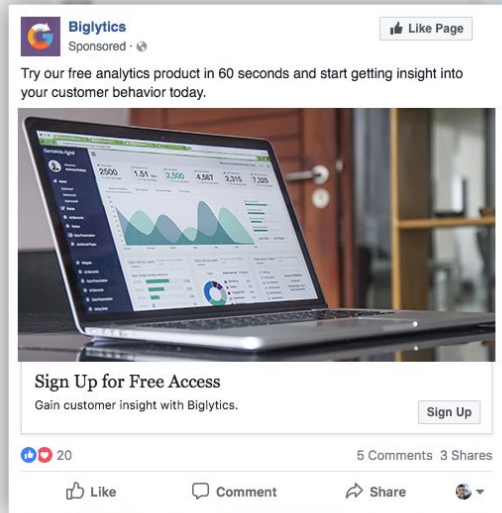


Die perfekte Kombo

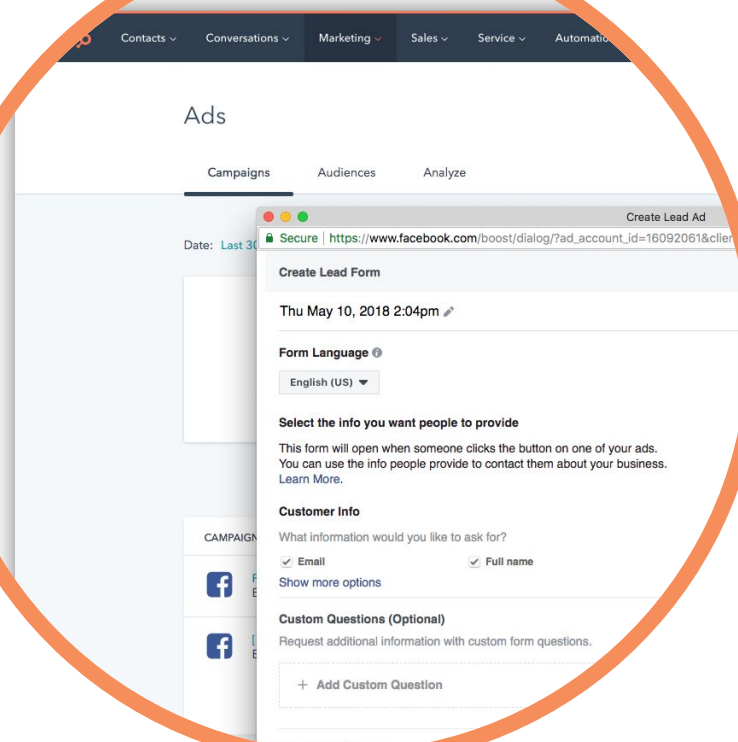
Mit den Informationen in Ihrem CRM haben Sie den Kaufprozess Ihrer Kunden im Blick und können Ihre Marketinginitiativen bis ins Detail personalisieren.



Werbeanzeigen bei Facebook, Google und LinkedIn

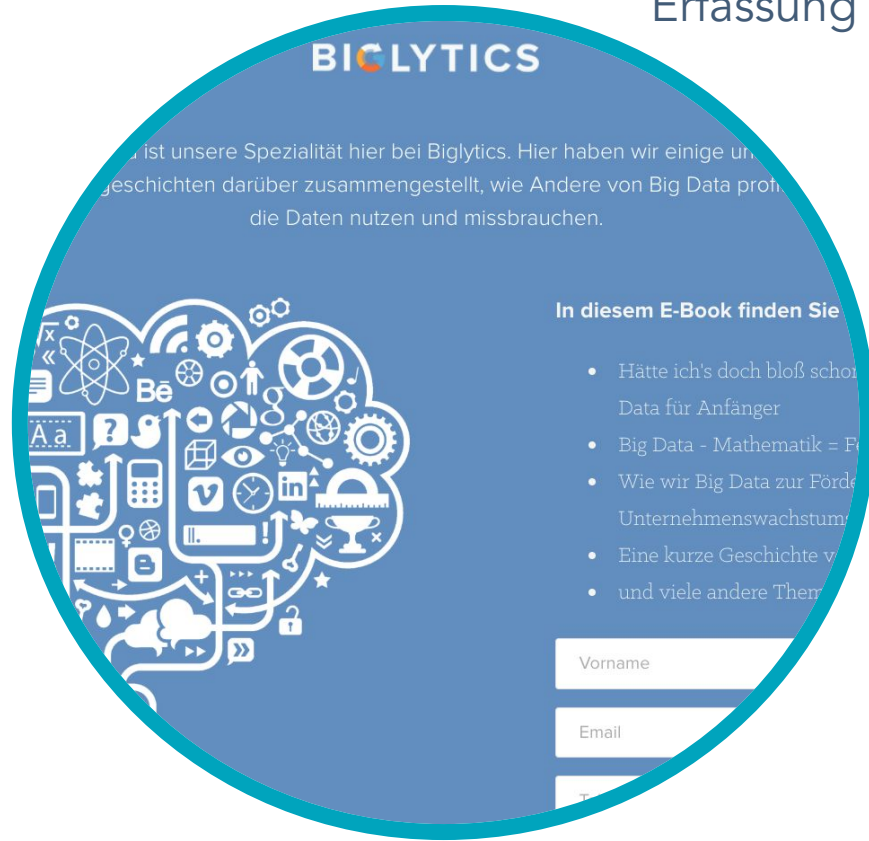


Potenzielle Kunden finden Sie über relevante Werbeanzeigen auf Facebook, Google und LinkedIn ...

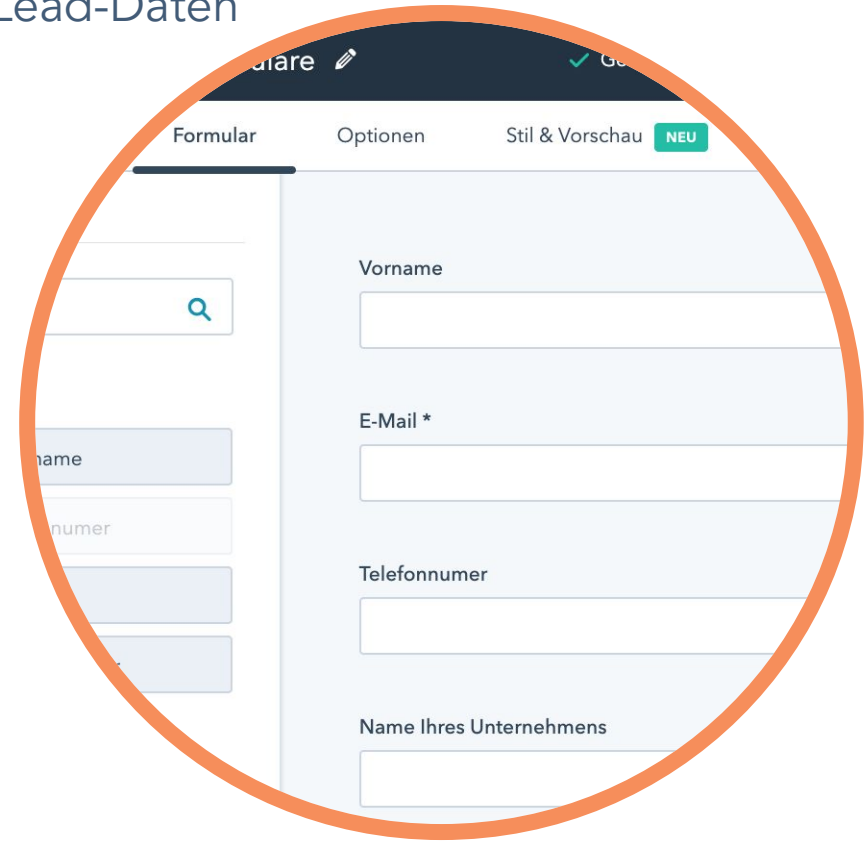


... die Sie dank der Integration mit HubSpot in nur wenigen Minuten erstellt und für Ihre Zielgruppe anpassen haben.

Erfassung von Lead-Daten

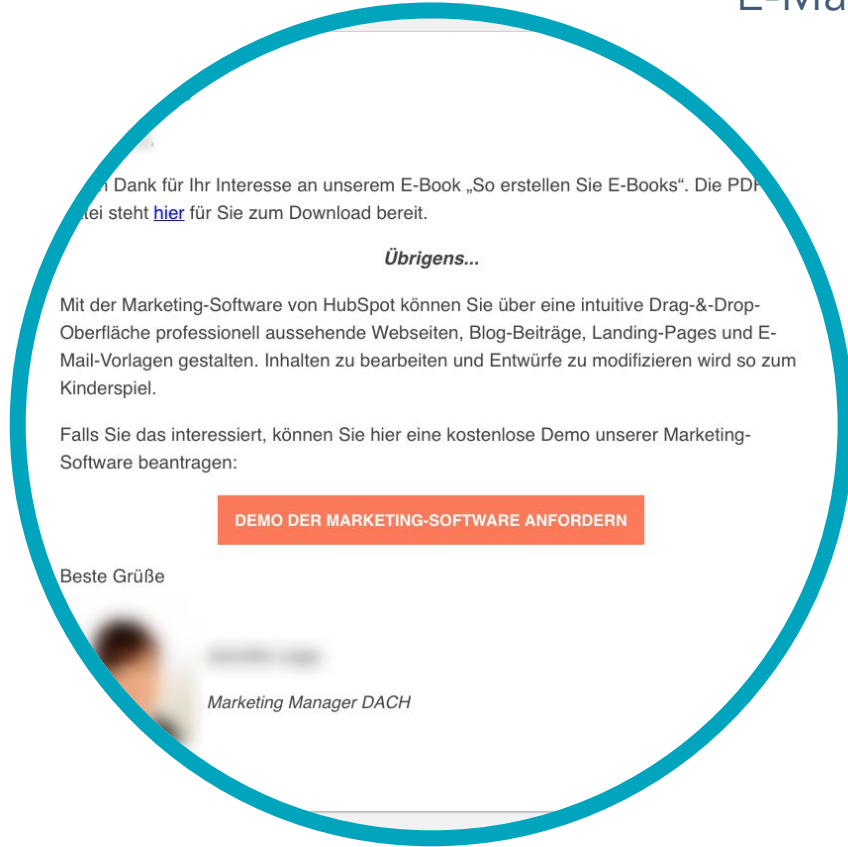


Auf Ihrer Website können Besucher sich interessante Inhalte herunterladen, indem sie ein Formular ausfüllen ...



... das Sie mit HubSpot in drei einfachen Schritten erstellt haben. (Die Daten werden natürlich automatisch im CRM-System hinterlegt.)

E-Mail-Marketing

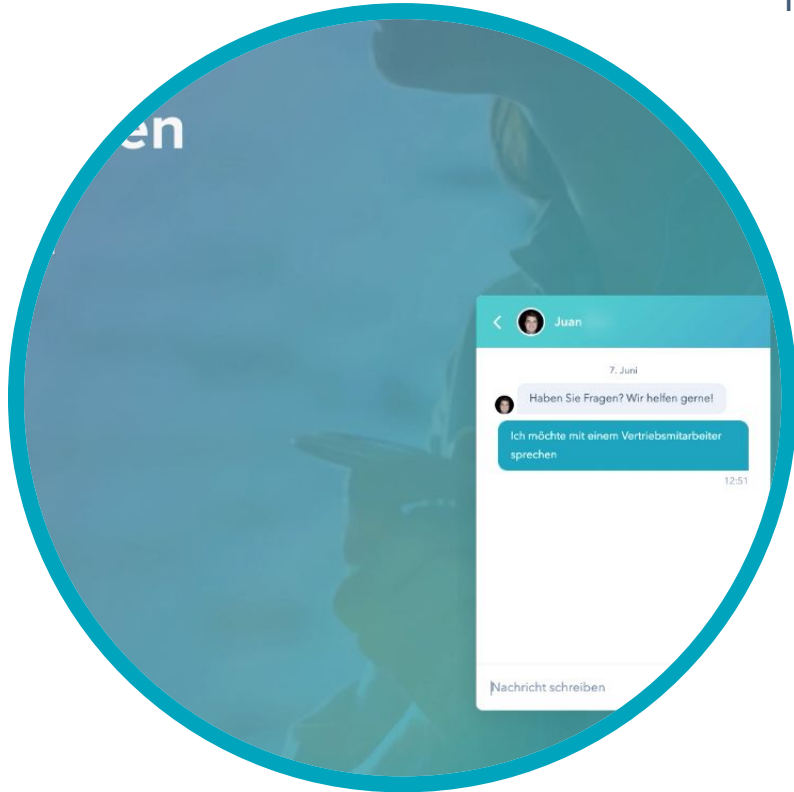


Daraufhin erhalten sie relevante
E-Mails als Follow-up ...

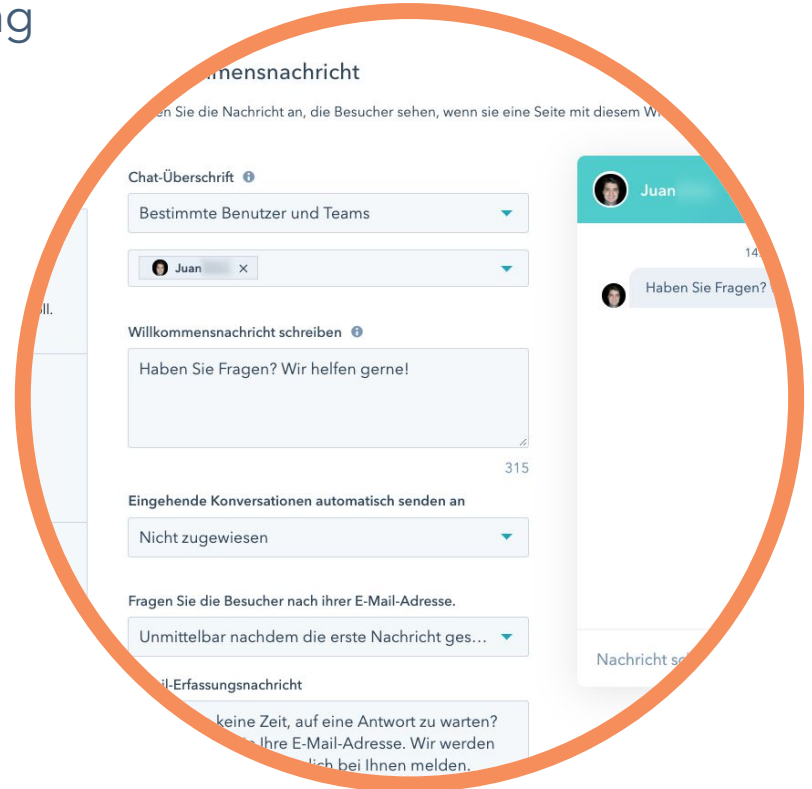


... die Sie ganz einfach mit dem E-Mail-Tool von
HubSpot erstellt (und mithilfe von Daten aus dem
CRM-System personalisiert) haben.

Conversational Marketing



Wenn sie Ihre Website später erneut besuchen, erhalten sie schnell Antworten von einem Vertriebsmitarbeiter über einen Live-Chat ...



... den Sie ganz einfach und schnell mit dem Conversations-Feature von HubSpot erstellt haben.

CRM-System



Nach der Übergabe an den Vertrieb können Ihre Vertriebsmitarbeiter die Konversation nahtlos weiterführen ...

The screenshot displays the HubSpot CRM interface with several overlapping panels:

- Deals Panel:** A table showing sales deals with columns for 'DEALS', 'CREATED', 'AMOUNT', 'DISCOUNT', 'DETERMINED VALUE', and 'DETERMINED TOP OF VALUE'. It lists various deals like '\$25,000 H&M Design Deal' and '\$15,000 DC Pedicure'.
- Tasks Panel:** A list of tasks with columns for 'TITLE', 'TYPE', 'ASSIGNED TO', and 'DUE DATE'. Tasks include 'Hot Lead, call immediately' and 'Fill out missing information for Jane Smith'.
- Message Template Panel:** A pop-up window titled 'Edit Template' for an 'Inbound Lead from Content'. It shows a subject line 'Did it help?' and a body of text with placeholders like '[CONTACT FIRST NAME]' and '[TOPIC OF CONTENT PIECE]'. It includes a 'Save template' button.
- Conversation Panel:** A chat window showing a message from 'Lena Letterman' and a response starting with 'Hi, I had a quick question about your...'.

... da sie über die Chronik in HubSpot sämtliche vorangegangenen Interaktionen einsehen können. (HubSpot bietet übrigens auch Vertriebstools an.)

Verschiedene, separate Tools

Verschwendung wertvoller Zeit

Mehrere Datenbanken; Daten müssen manuell importiert, exportiert und synchronisiert werden

Eine Kontaktliste; nur einfache Segmentierung

Daten sind meist veraltet

Vertriebsmitarbeiter nutzen separate Tools
Es findet kein Datenaustausch statt, die Kontextinformationen fehlen

Separate Verwaltung einzelner Kommunikationskanäle

Den Geschäftsanforderungen ab einer gewissen Unternehmensgröße nicht mehr gewachsen

Kostenlose Marketingtools im HubSpot CRM

Deutlich geringerer Zeitaufwand

Eine zentrale Datenbank, in der sämtliche Informationen erfasst werden

Kontextbasierte Segmentierung und Personalisierung auf Basis von CRM-Daten und detaillierten Web-Analytics

Daten sind stets auf dem neuesten Stand

Alle Mitarbeiter nutzen dasselbe System
Kontextinformationen sind für alle Nutzer verfügbar

Zentraler Zugriff auf sämtliche Kommunikation, einschließlich E-Mails, Anrufen, Live-Chats, Facebook Messenger-Nachrichten sowie Werbeanzeigen und mehr

Hält auch mit wachsenden Anforderungen problemlos Schritt

Probieren Sie die kostenlosen Marketingtools von HubSpot aus und überzeugen Sie sich selbst von den leistungsstarken Funktionen dieser speziell für Marketer entwickelten Plattform.

