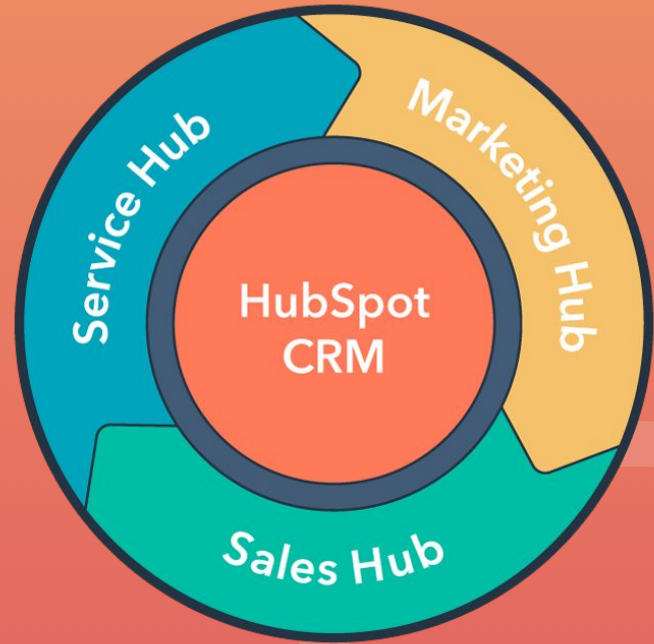
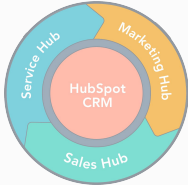


Die HubSpot-Plattform

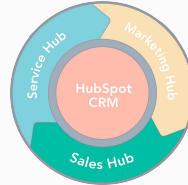


HubSpot bietet ein umfangreiches Software-Portfolio für Marketing, Vertrieb und Customer Relationship Management (CRM). Die leistungsstarken einzelnen Produkte können nahtlos miteinander integriert werden, um die optimale Performance zu erzielen.



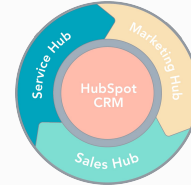
Marketing Hub

Ziehen Sie potenzielle Kunden an und bieten Sie ihnen ein ansprechendes, relevantes und vor allem persönliches Marketing-Erlebnis.



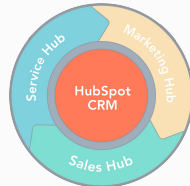
Sales Hub

Entwickeln Sie einen effizienten Vertriebsprozess, mit dem Sie Ihre potenziellen Kunden durch effektives Nurturing zu zufriedenen Kunden machen.



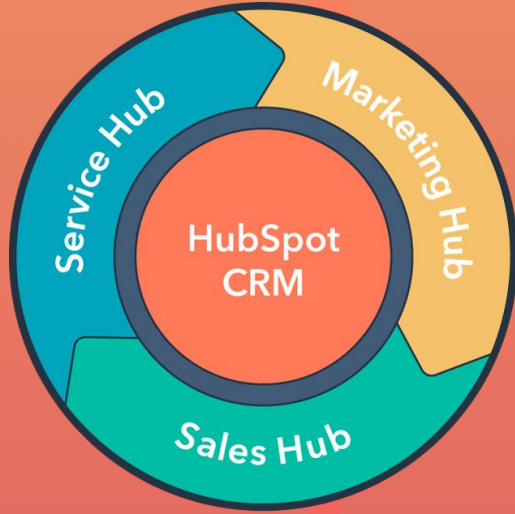
Service Hub

Begeistern Sie Ihre Kunden mit persönlicher Kommunikation und optimalem Kundenservice und machen Sie sie zu Fürsprechern Ihres Unternehmens.



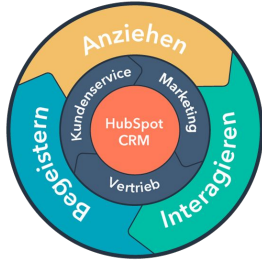
HubSpot CRM

Unser kostenloses CRM-System eignet sich optimal für wachsende Unternehmen und bietet ihnen ein hohes Maß an Flexibilität.



HubSpot CRM





HubSpot CRM

Ein kostenloses CRM-System für wachsende Unternehmen.
Flexibel, intuitiv, leistungsstark.

Kostenlos

Conversations

Kontaktdatenbank

Unternehmensdatenbank

Deal-Datensätze

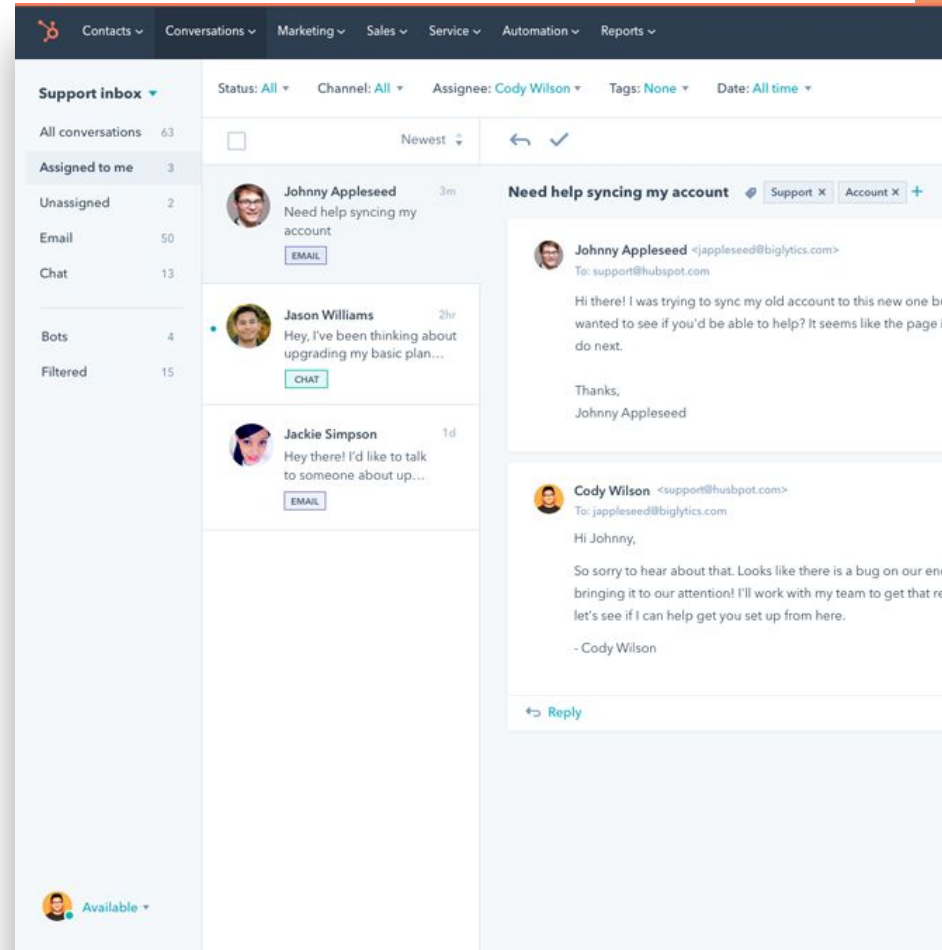
Verwaltung von Aufgaben
und Aktivitäten

HubSpot CRM

Conversations

In Kürze verfügbar

Conversations bietet Teams einen gemeinsamen Posteingang, in dem eingehende Nachrichten aus Live-Chats, Team-E-Mails und Facebook Messenger erfasst werden, sodass Sie Ihre Kommunikation mit potenziellen und bestehenden Kunden an einem Ort überblicken, verwalten und organisieren können.



HubSpot CRM

Kontakt- und Unternehmensdatenbank

Im HubSpot CRM können Sie sämtliche Informationen zu Ihren Kontakten und deren Unternehmen übersichtlich an einem Ort organisieren. Dabei haben Sie die Möglichkeit, genau die Daten zu erfassen, die Sie für Ihr Geschäft benötigen, und können sämtliche Interaktionen mit Kontakten in einer übersichtlichen Chronik einsehen und direkt aus dem CRM-System heraus mit Ihren Kontakten kommunizieren.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Emily Keefe is shown, including her profile picture, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, the 'About Emily Keefe' section shows her 'Became a Lead Date' as 12/06/2016 9:27 AM EST, with buttons to 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo, name, and website URL (http://xavier.edu), along with another 'Actions' button.

On the right, the email composition window is open, showing fields for 'To' (Emily Keefe), 'From' (Lauren Pacifico), and 'Subject' (Add a subject). Below the email fields is a rich text editor with various formatting options. Further down, a calendar view for December is visible, showing a meeting with Emily Keefe. Below the calendar, a chat window titled 'Chat about Sales platform' provides a link to join a call, a dial-in number (401-283-6228), a PIN (52890), and a duration of 1 hour.

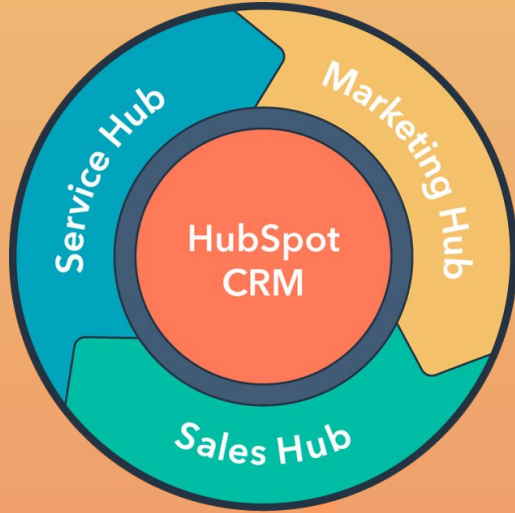
HubSpot CRM

Deal-Datensätze und Aufgaben

Im HubSpot CRM stehen Ihnen alle Werkzeuge zur Verfügung, die Sie benötigen, um Ihren gesamten Vertriebsprozess zu verwalten und Ihre Kunden während ihrer gesamten Beziehung zu Ihnen zu begleiten. Zudem können Sie mögliche Geschäftsabschlüsse gezielt nachverfolgen und verwalten, Aufgaben für sich selbst und Ihr Team organisieren und dabei stets auf die Kontextinformationen aus Ihrer Kontaktdatenbank zurückgreifen.

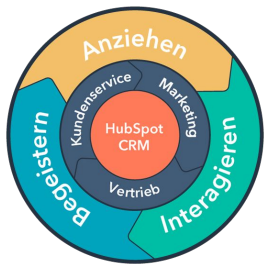
The screenshot displays the HubSpot CRM interface for managing deals. The top navigation bar includes links for Sales, Dashboard, Productivity, Content, Social, Contacts, Reports, and a search bar. The main section is titled 'Deals' and features a 'Table' and 'Pipeline' view toggle, with 'Pipeline' selected. A search bar for deals is also present. On the left, a sidebar shows the 'Sales Pipeline' and a 'View' dropdown set to 'All Deals'. Below this, it indicates '84 deals' and an 'Add Filter' button. The main content area shows a pipeline with two columns: 'APPOINTMENT SET' (32 deals) and 'APPOINTMENT COMPLETED' (21 deals). Each column contains deal cards with details like company name, deal value, and close date. The 'APPOINTMENT SET' column shows three deals: \$100 Biglytics, \$200 Hub.IO, and \$100 Change.ly, with a total of \$400. The 'APPOINTMENT COMPLETED' column shows three deals: \$150 HubSpot, \$250 BigDataX, and \$100 Mauiventures, with a total of \$800. A fourth deal, \$300 Traditionsoft, is partially visible at the bottom of the second column.

Pipeline	Deal Value	Deal Name	Close Date
APPOINTMENT SET	\$100	Biglytics - New Deal	10/25/16
APPOINTMENT SET	\$200	Hub.IO - New Deal	10/31/16
APPOINTMENT SET	\$100	Change.ly - New Deal	10/24/16
APPOINTMENT COMPLETED	\$150	HubSpot - New Deal	10/20/16
APPOINTMENT COMPLETED	\$250	BigDataX - New Deal	10/31/16
APPOINTMENT COMPLETED	\$100	Mauiventures - New Deal	10/31/16
APPOINTMENT COMPLETED	\$300	Traditionsoft - New Deal	10/31/16



Marketing Hub





Marketing Hub

Mit Marketing Hub können Sie potenzielle Kunden anziehen und ihnen ein ansprechendes, relevantes und vor allem persönliches Marketing-Erlebnis bieten.

Starter

Konversions-Tools
Facebook Lead Ads
Grundlegende
Analytics-Funktionen

Basic

Alle Starter-Funktionen, sowie:
Tools für Content-Strategie
und SEO
Blog-Tools
Social-Media-Tools
E-Mail-Tools
Dashboards & Berichterstattung

Professional

Alle Basic-Funktionen, sowie:
Funktionen für
Marketing-Automatisierung
Attribution-Berichte
Smart Content
Anpassbare Benutzerrollen
A/B-Tests

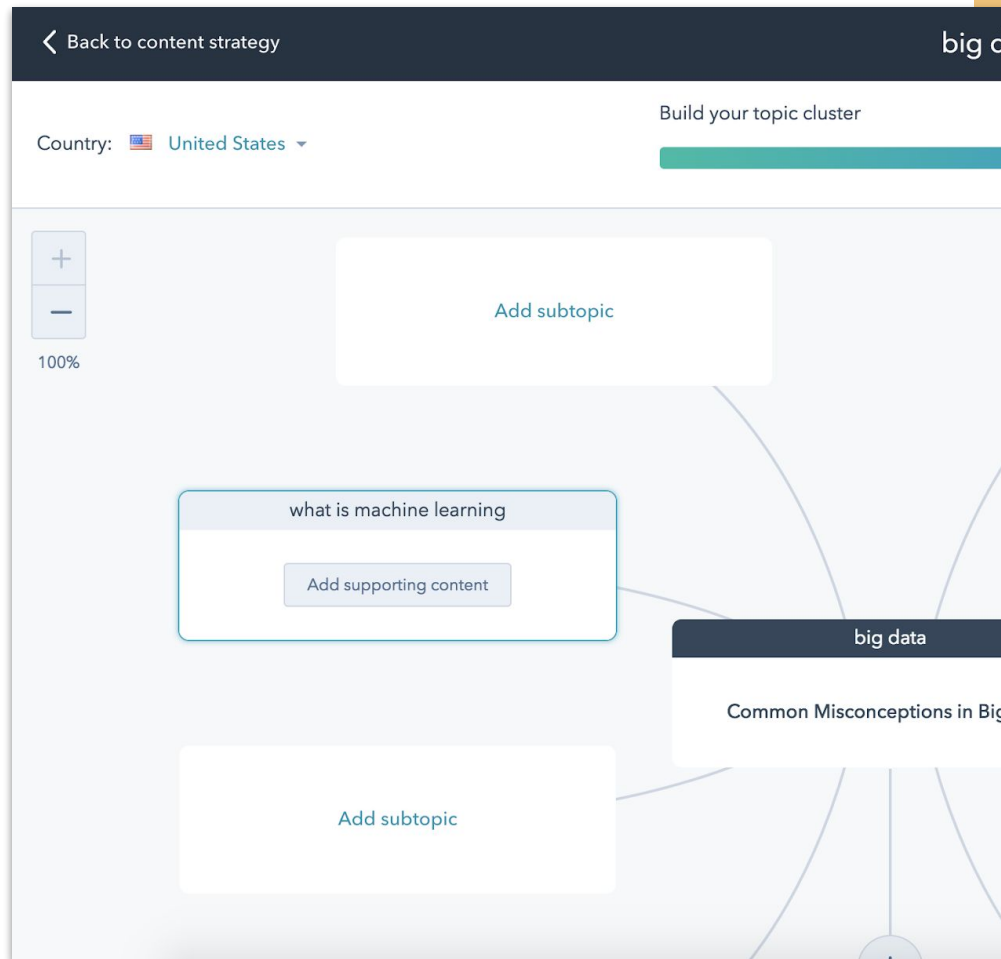
Enterprise

Alle Professional-Funktionen, sowie:
Personalisierungsoptionen
Automatisches Lead-Scoring
Erweiterte Funktionen zur
Berichterstattung
Benutzerdefinierte Event-Trigger

Marketing Hub Basic

SEO und Content-Strategie

Die Suchmaschinenoptimierung hat sich verändert. Generieren Sie mehr qualifizierten Traffic mit Tools, die Ihnen dabei helfen, eine umfassende Content-Strategie zu entwickeln, die dem modernen Suchverhalten entspricht.



Marketing Hub Basic

Blog-Tools

Mit dem Blog-Editor von HubSpot fällt Ihnen die Erstellung und Optimierung Ihrer Blog-Inhalte leicht. Sie erhalten schon beim Verfassen Ihrer Artikel Tipps zu deren Optimierung und erhalten nach ihrer Veröffentlichung umfangreiche Performancedaten.

< Back to blog posts

Edit Settings

Optimize

Improve your content for better performance by following these suggestions.

This blog post is about:

Add keywords...

TO-DO

Content Body (511 Words)

- There are 0 call-to-actions in the blog post. ⓘ
- market research keyword not used. ⓘ

Your blog post includes 0 internal links.

- Explore some internal links you might use in this blog post. ⓘ

Meta

- There are 0 keywords in your URL. ⓘ

Title

- Your title has no keywords. ⓘ

5 Signs It's Time to...

By: **Sally Smiles** 7/8/16 9:

The list post is one of the web. It is composed of -- explanatory paragraphs a

Use your introduction as will help them. Keep it lig data that you can include introduction, too.

Marketing Hub Starter

Konversions-Tools

Erfassen Sie Leads über Ihre Website mit Landing-Pages, die optimal auf Ihre Marke und Zielgruppe abgestimmt sind und sich nach Belieben anpassen lassen.

Fügen Sie Ihrer Website in nur wenigen Minuten effektive Calls-to-Action (CTAs), Formulare und optimierte Pop-ups hinzu, mit denen Sie Ihre Besucher zu qualifizierten Leads konvertieren können.

The screenshot shows the configuration page for a 'Webinar Sign Up' form in HubSpot. The page has a dark header with a 'Back to all forms' link and the title 'Webinar Sign Up'. Below the header, there are tabs for 'Form' and 'Options', with 'Options' being the active tab. A 'Learn more' button is also visible. The main content area includes several settings:

- What should happen after a visitor submits this form:** Two radio button options are shown: 'Display a thank you message' (unselected) and 'Redirect to another page' (selected).
- Location selection:** A dropdown menu with the text 'Please select or add a location.' and a downward arrow.
- Follow up options:** A checkbox labeled 'Notify contact's HubSpot owner of their submission' is currently unchecked, with a '(What's this?)' link next to it.
- Send submission email notifications to:** A dropdown menu with the text 'Select or enter an email' and a downward arrow.
- Error message language:** A dropdown menu currently set to 'English' with a downward arrow.

Marketing Hub Basic

Social-Media-Tools

Verbinden Sie Interaktionen in sozialen Medien mit den Kontakten in Ihrer Datenbank, um zusätzliche Kontextinformationen zu erhalten, mit denen Sie Ihre Kommunikation weiter personalisieren können.

Sämtliche Interaktionen mit Ihren Beiträgen werden automatisch erfasst, und Sie können benutzerdefinierte Monitoring-Streams für alle Mitarbeiter Ihres Teams erstellen.

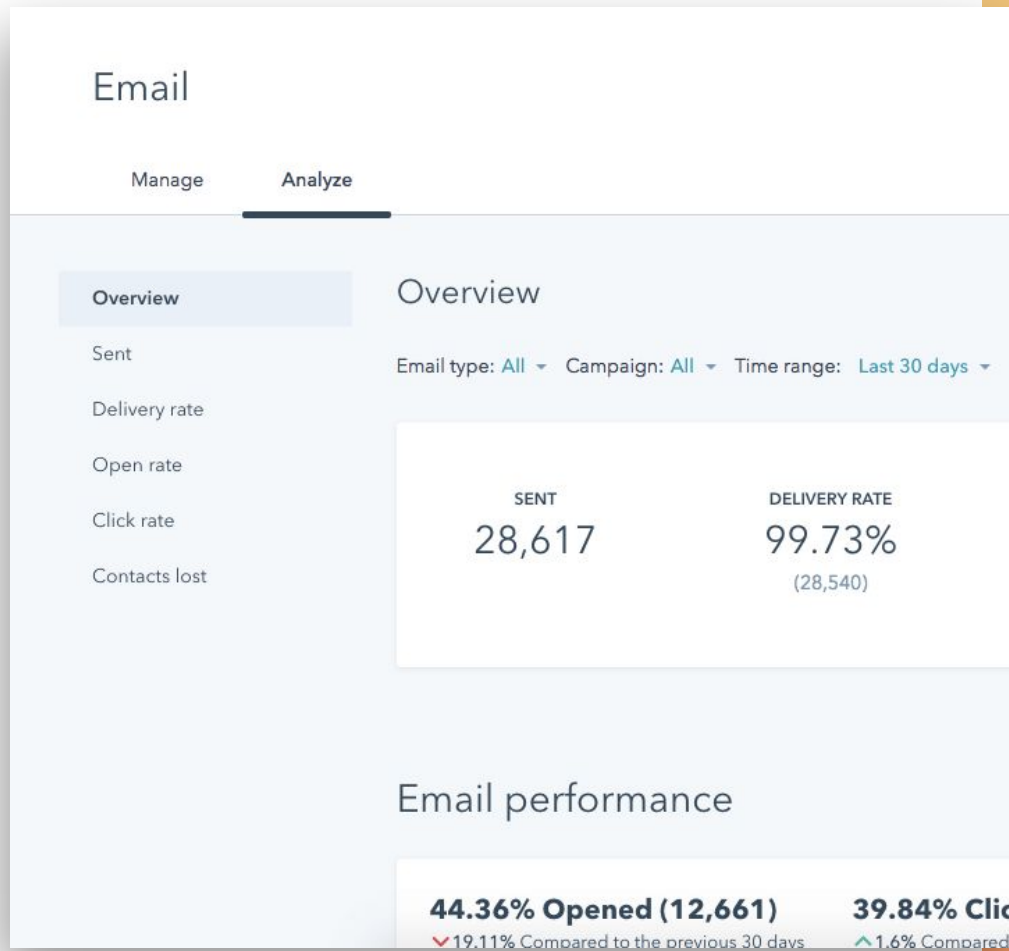
So verpassen Sie keine Gelegenheit, mit Followern zu interagieren oder Ihre Kunden zu begeistern.

The screenshot displays the HubSpot Social Media Monitoring interface. At the top, a dark navigation bar contains the HubSpot logo and several menu items: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this, the 'Social Media' section is active, with sub-tabs for Monitoring, Publishing, Reports, Messenger, and Settings. The 'Monitoring' tab is selected, showing a list of 'Inbox Streams' on the left and a main content area on the right. The 'Inbox Streams' list includes 'All Activity' (12), 'Conversations' (5), 'Interactions' (0), and 'New Followers' (7). Below this is a 'Twitter Streams' section with a 'Create stream' button and a list of streams: '@HubSpotSM's Sent Messages', 'Retweets of @HubSpotSM', '@DariaAMarmer's Timeline', 'greenish cardigan', 'Retweets of @DariaAMarmer', and a 'More streams' link. The main content area on the right shows '9 accounts' and 'New only' filters. It features a search bar with a magnifying glass icon and a 'Cancel' button. Below this, a purple banner indicates '1 person commented on your post'. The first comment is from 'tim.developer.hubspot' with the text 'How can you improve your social media strategy?' and a timestamp of '10 days ago'. Below this, another comment from 'productofmanagement' is partially visible, with the text 'Stay engaged with your target audience at al' and a 'Reply' button.

Marketing Hub Starter

E-Mail-Marketing

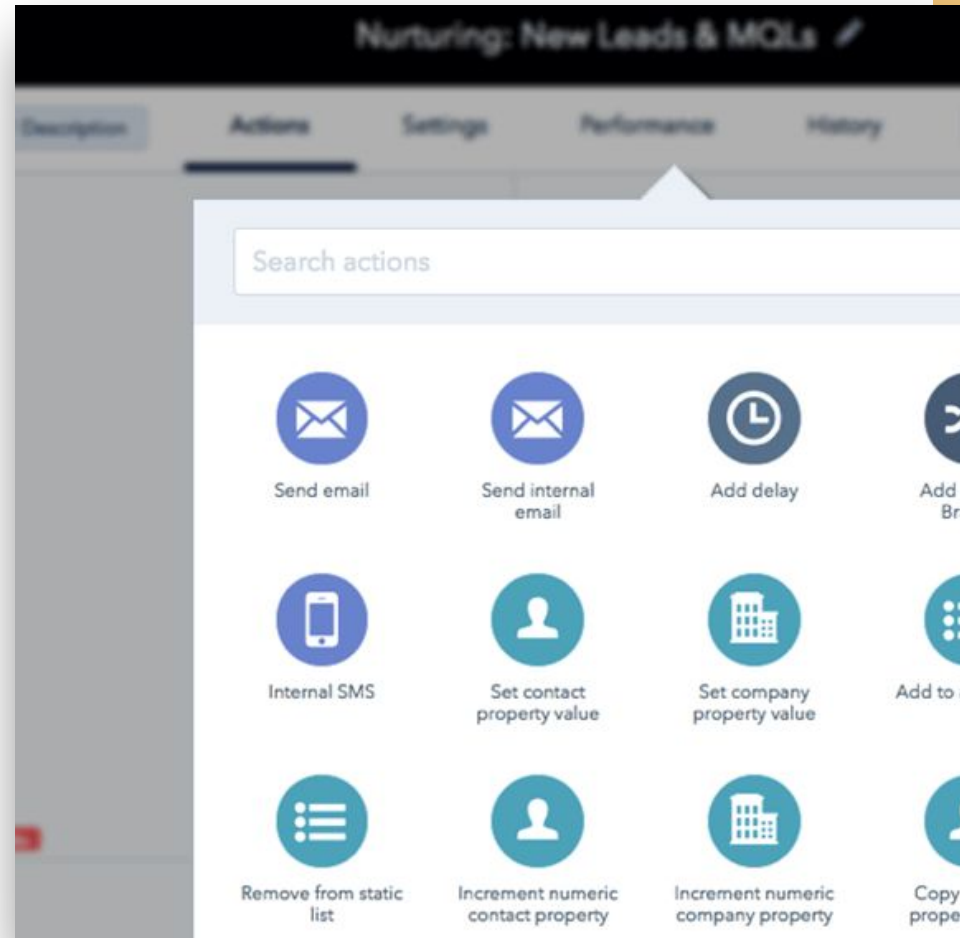
Versenden Sie personalisierte und ansprechende E-Mails, die Ihre potenziellen Kunden überzeugen. Detaillierte Performancedaten zeigen Ihnen, welche E-Mails am effektivsten sind. Eine ausgezeichnete Zustellbarkeit und hervorragende E-Mail-Analytics ermöglichen Ihnen, Ihr E-Mail-Marketing so effizient wie möglich zu gestalten.



Marketing Hub Professional

Marketing-Automatisierung

Die Funktionen zur Marketing-Automatisierung eröffnen Ihnen vielfältige Möglichkeiten: Lassen Sie E-Mail-Kampagnen automatisch beginnen, wenn Kontakte bestimmte Kriterien erfüllen, wie Formulareinsendungen, wiederholte Website-Besuche, Videoaufrufe und mehr. Lassen Sie neue Leads automatisch an Vertriebsmitarbeiter weiterleiten, erstellen Sie automatisch neue Deals und Aufgaben oder lassen Sie sich benachrichtigen, wenn ausgewählte Ereignisse eintreten.



Marketing Hub Professional

Detaillierte Segmentierung

Segmentieren Sie Ihre Leads anhand ihrer Kontaktinformationen und ihrer Interaktionen mit Ihrem Unternehmen. So können Sie gezielte Empfängerlisten für E-Mails erstellen, Website-Inhalte personalisieren und die Vorteile der Marketing-Automatisierung voll auszuschöpfen.

The screenshot shows a HubSpot interface for creating a contact list segment. At the top, there are links for 'Back to lists', 'Test contact', 'More', and a 'Saved' button. The segment title is 'Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers', and it currently contains '132 contacts'. A 'Show more info' dropdown is visible. The segment criteria are defined by three conditions connected by 'and' logic:

- 1. Contact has filled out **Lead Form** on **Webinar Page**.
- and
- 2. Contact has attended **How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine**.
- and
- 3. The contact property **Lifecycle Stage** is equal to **Customer**.

Below the third condition is an 'and...' button to add more criteria. At the bottom of the segment definition area is an 'or...' button to create an alternative segment.

Marketing Hub Professional

Dashboards & Berichterstattung

Sie können benutzerdefinierte Berichte über praktisch jede Kennzahl aus Marketing Hub, jeden Datensatz aus dem HubSpot CRM oder Daten aus beliebigen integrierten Anwendungen exportieren. Die tool-übergreifende Berichterstattung ermöglicht es Ihnen, den ROI Ihrer Arbeit explizit nachzuweisen.

Marketing Dashboard ▾

Date range: All data ▾

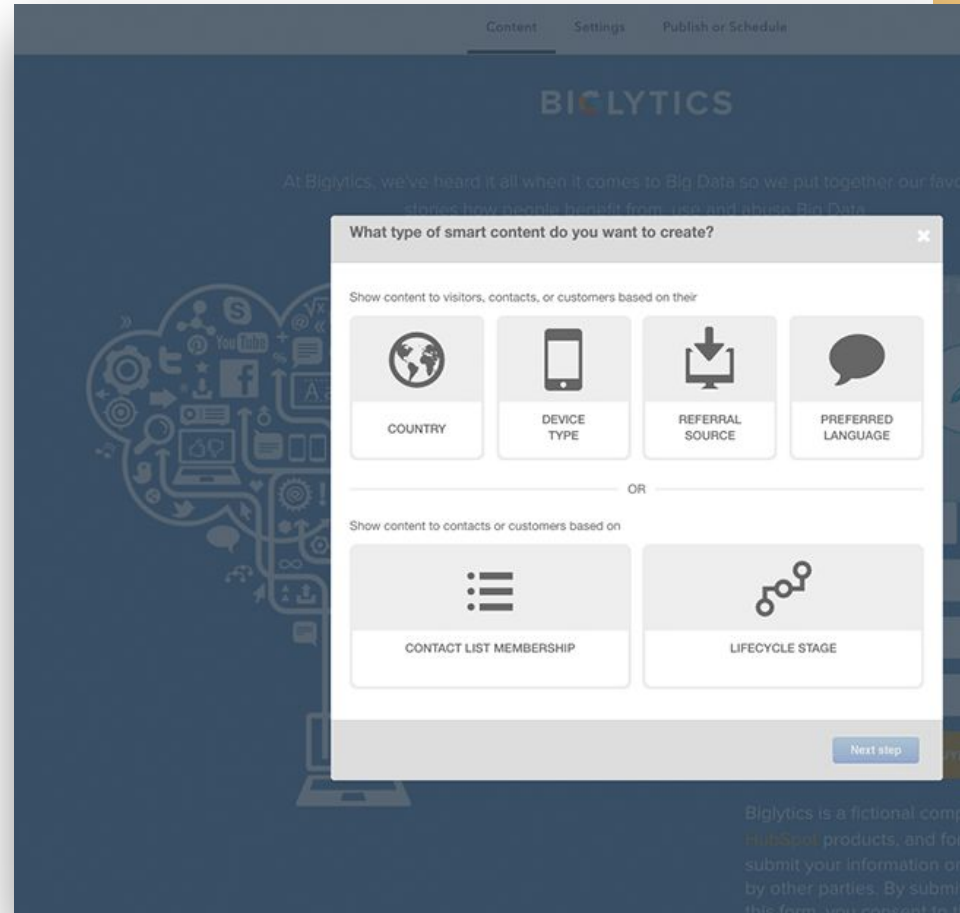
Marketing Performance



Marketing Hub Enterprise

Personalisierung

Mit HubSpot können Sie eine Vielzahl von Inhalten für individuelle Besucher personalisieren, von E-Mails über Webseiten bis hin zu Calls-to-Action. So können Sie etwa Details über Ihre Kontakte oder deren Unternehmen erwähnen oder ganze Inhaltsblöcke und Konversionspfade austauschen, um das Nutzererlebnis Ihrer Besucher so persönlich und relevant wie möglich zu gestalten.



Marketing Hub Enterprise

Automatisches Lead-Scoring

Mit dem automatischen Lead-Scoring können Sie hunderte demografische und verhaltensorientierte Faktoren nutzen, um Ihre Leads zu qualifizieren und einzuschätzen, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Lead etwas von Ihnen kauft.

The screenshot displays a CRM interface with a lead profile for Emily Keefe. The profile includes a profile picture, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below the profile, there are sections for 'About Emily Keefe' and 'Emily's Company'. The 'About Emily Keefe' section shows the date she became a lead (12/06/2016 9:27 AM EST) and buttons to view all properties or specific properties. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo and website URL (http://xavier.edu). A predictive lead scoring overlay is shown on the right, displaying a score of 52. The overlay lists positive factors (Original Source Type is Social Media, Job Title is Data Scientist) and negative factors (Emails Opened is 1 - 3, Company Size is 1 - 10). It also includes a link to 'Learn more about your model'.

New note Email Call + Log activity Create

Templates Sequences Documents Meetings

Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10


[Learn more about your model](#)

About Emily Keefe

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

[View all properties](#) [View properties](#)

Emily's Company

 Xavier University
<http://xavier.edu>

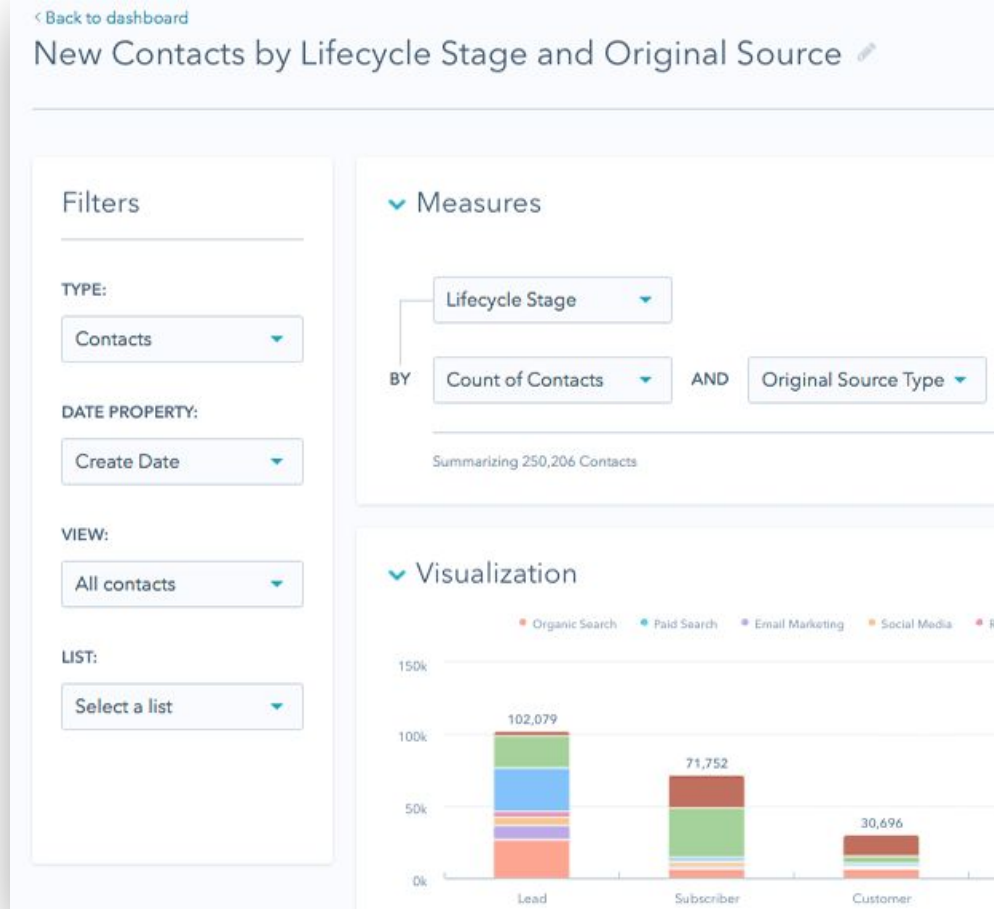
Name
Xavier University

Duration
1 Hour

Marketing Hub Enterprise

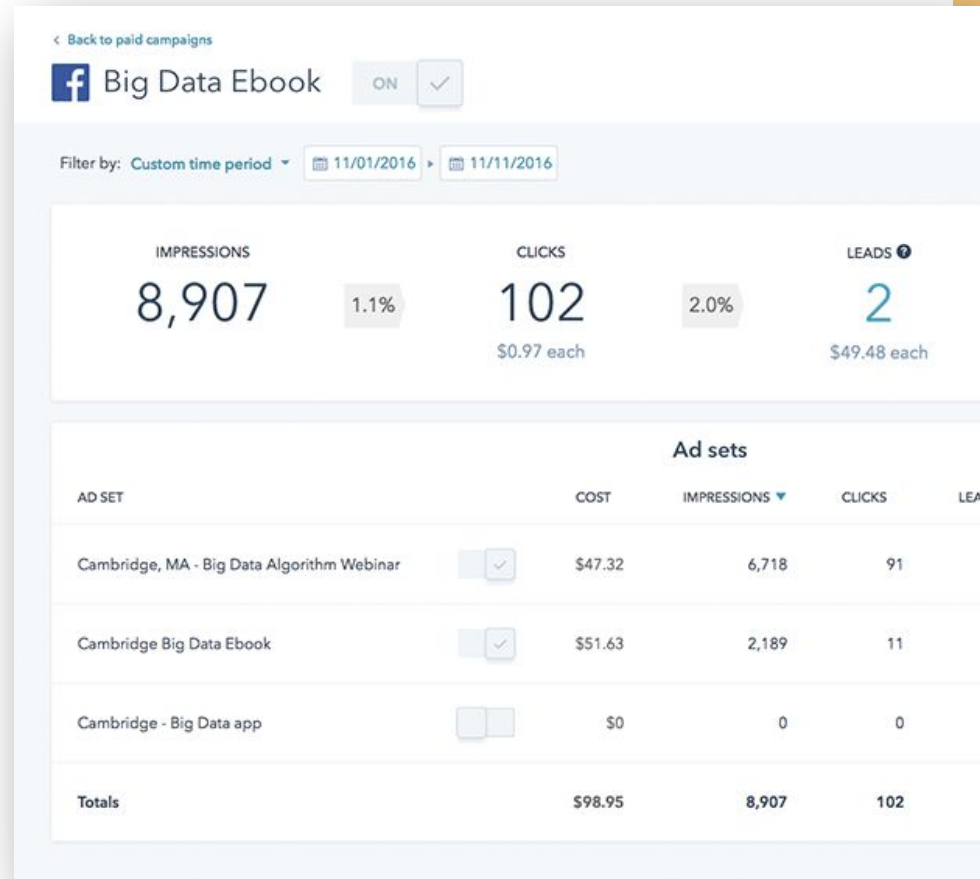
Erweiterte Berichterstattung

Erstellen Sie detaillierte Berichte, die genau aufzeigen, welche Marketing-Aktivitäten zu welchen Geschäftsabschlüssen und welchem Umsatz führten oder dazu beitrugen. Dazu können Sie auf Grundlage beliebiger im CRM-System gespeicherter Daten benutzerdefinierte Dashboards erstellen.



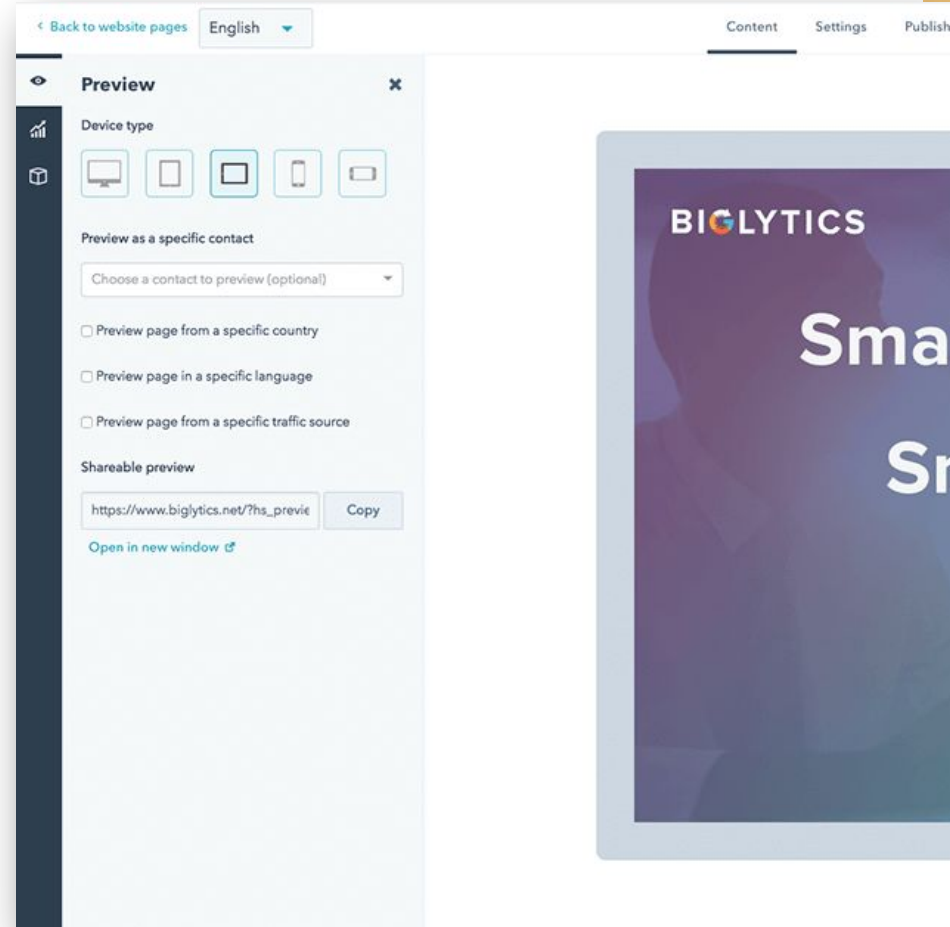
Ads-Add-on

Wenn Sie Google AdWords oder Werbeanzeigen auf Facebook nutzen, ist das Ads-Add-on von HubSpot genau das Richtige für Sie. Damit haben Sie nicht nur Einblick in die Impressionen und Klicks, sondern auch in Leads und Kunden sowie den ROI, den Ihre Kampagnen generieren.



Website-Add-on

Erstellen und hosten Sie Ihre gesamte Website mit HubSpot und nutzen Sie den intuitiven Website-Editor mit Drag-and-Drop-Funktionalität. Personalisieren Sie Ihre Inhalte für individuelle Besucher und lassen sie Ihre Seiten automatisch für Mobilgeräte optimieren – alles über eine einzige Oberfläche.



Nahtlose Integration mit dem HubSpot CRM

Marketing Hub ist von vornherein eng mit dem HubSpot CRM, einem kostenlosen CRM-System für kleine und mittelständische Unternehmen, verzahnt. Darin können Sie Ihre Kontakt- und Unternehmensdaten, Deals, Aufgaben, Tickets und vieles mehr nachverfolgen.

Sollten Sie bereits ein CRM-System nutzen, das Ihnen gut gefällt, lässt sich HubSpot mit Ihrem bestehenden System verbinden. Nutzern von Salesforce steht mit Marketing Hub Professional und Enterprise eine native Integration zur Verfügung, die sich im Handumdrehen einrichten und nutzen lässt.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there are navigation icons for 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below this is a header bar with 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The main content area shows a contact profile for 'Emily Keefe' from 'Xavier University'. It includes a circular profile picture, the name 'Emily Keefe', the company 'Xavier University', and an 'Actions' button. Below the profile is a section titled 'About Emily Keefe' with the text 'Became a Lead Date 12/06/2016 9:27 AM EST' and two buttons: 'View all properties' and 'View property history'. Another section titled 'Emily's Company' shows the 'Xavier University' logo, the name 'Xavier University', the URL 'http://xavier.edu', and an 'Actions' button. On the right side, there is a sidebar with a 'December' calendar view. A notification bubble shows a meeting with Emily Keefe. Below this is a 'Chat about Sales platform' section with a link to 'https://www.uberconference.com/', a dial-in number '401-283-6228', a PIN '52890', and a duration of '1 Hour'.

Marketing Hub

Die HubSpot-Plattform

Marketing Hub lässt sich nahtlos mit Sales Hub und Service Hub integrieren und verfügt im Rahmen von HubSpot Connect über hunderte weitere Integrationen. Sie können zusätzliche Tools ganz einfach hinzufügen, wann immer Sie sie brauchen.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtitle "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, a sidebar on the left titled "Filter integrations" contains a search bar and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area shows a grid of integration cards. The top row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The bottom row shows "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce", all marked as "CERTIFIED". Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

FEATURED

Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

FEATURED

Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

CERTIFIED

Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

CERTIFIED

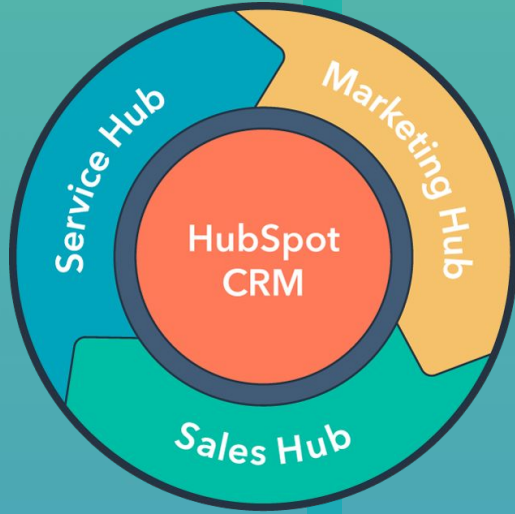
SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

CERTIFIED

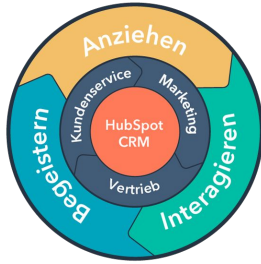
Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.



Sales Hub





Sales Hub

Sales Hub hilft Ihnen dabei, einen effizienten Vertriebsprozess aufzubauen, mit Ihren potenziellen Kunden zu interagieren und sie durch effektives Nurturing zu Kunden zu machen.

Starter

- Live-Chat
- E-Mail-Vorlagen und -Sequenzen
- Tracking für Vertriebsdokumente
- Calling-Feature
- Benachrichtigungen
- Prospects-Tool
- Meetings-Tool

Professional

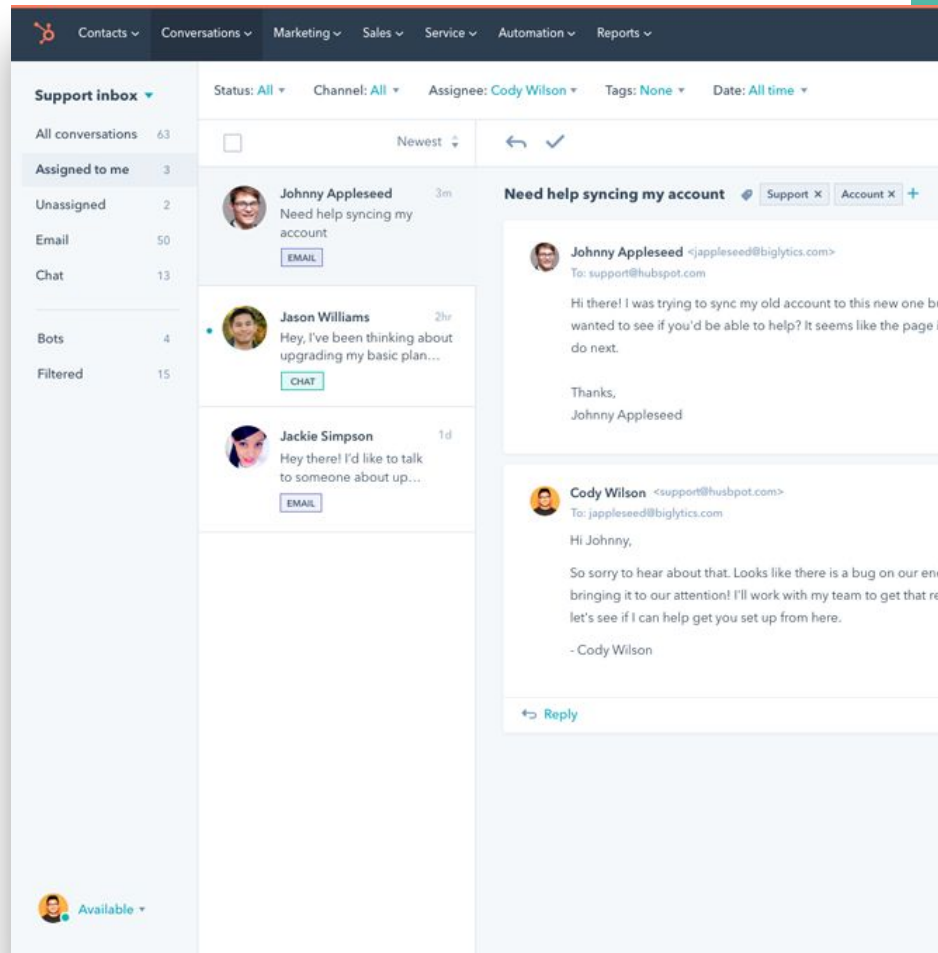
Alle Starter-Funktionen, sowie:

- Funktionen für Team-Management
- Funktionen für Sales-Automatisierung
- Automatisches Lead-Scoring
- Vorgefertigte Produkte und Angebote
- Smart Features
- Empfehlungen

Sales Hub Starter

Conversations und Live-Chat

Conversations bietet Teams einen gemeinsamen Posteingang, in dem eingehende Nachrichten aus Live-Chats, Team-E-Mails und Facebook Messenger erfasst werden, sodass Sie Ihre Kommunikation mit potenziellen und bestehenden Kunden an einem Ort überblicken, verwalten und organisieren können.



Sales Hub Starter

Vorlagen, Sequenzen und Snippets

Erstellen Sie personalisierte E-Mail-Vorlagen für alle Phasen Ihres Vertriebsprozesses, und teilen Sie sie mit Ihrem Team.

Mit Sequenzen können Sie eine Folge von E-Mails basierend auf Ihren Vorlagen erstellen, die dann nach einem vorab festgelegten Zeitplan automatisch versendet werden.

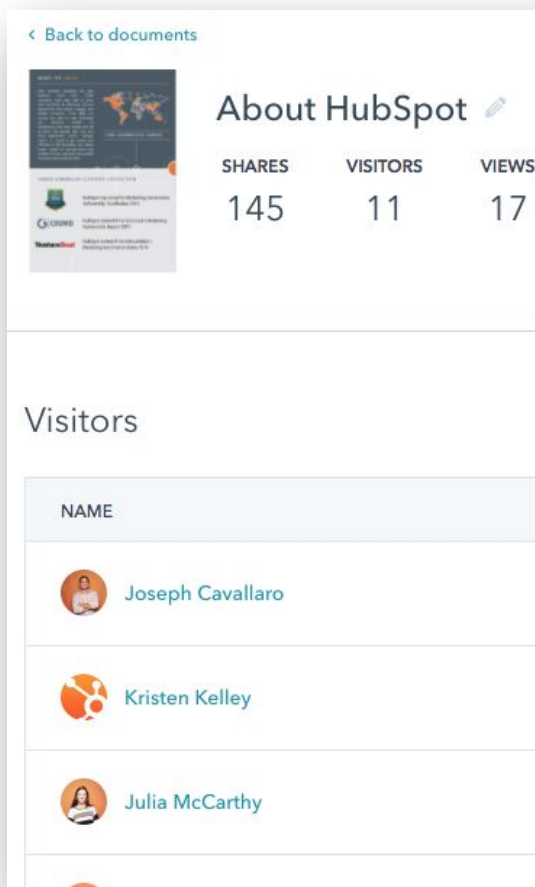
Sparen Sie Zeit, indem Sie vorgefertigte Textbausteine – Snippets – per Tastenkürzel zu Ihren E-Mails hinzufügen.

The screenshot displays the HubSpot 'Sequences' interface. On the left, a sidebar shows navigation options: Mail, COMP, Inbox (2), Starred, Sent Mail, Drafts (5), _Outbox, copywriting, emerging le, Fidelity, GrowthSta, and a profile icon for Elise. The main area is titled 'Sequences' and 'Meeting Follow Up'. It shows a sequence timeline with 'EMAIL 1' on Thu 9/14 and 'EMAIL 2' on Tue 9/19. To the right, the 'Start sequence at:' dropdown is set to 'Email 1'. Below this, the 'Send email on' is set to '09/14/2017' at '7:10 PM'. The email content preview includes a 'Biglytics Recap' and a personalized message to 'Hey Jeffrey,'. The message body mentions 'Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.' and lists Biglytics features: '\$50/month per user', 'Custom Objects - Unlimited', 'Advanced Reporting - Unlimited', 'Advanced Permissions', and 'Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the email address 'To: jrusso@hubspot.com' is displayed.

Tracking für Vertriebsdokumente

Erstellen Sie eine Sammlung hilfreicher Vertriebsinhalte für Ihr Team und senden Sie die Dokumente direkt von Ihrem E-Mail-Konto aus an potenzielle Kunden. Umfangreiche Analytics-Daten zeigen Ihnen, welche Inhalte Ihrem Vertrieb dabei helfen, Geschäftsabschlüsse zu erzielen.

Wenn Ihre Empfänger auf Links in Ihren E-Mails klicken, um Ihre Dokumente zu öffnen, oder diese mit Kollegen teilen, erhalten Sie augenblicklich eine Benachrichtigung. Sie erhalten aggregierte Performance-Daten, die Ihnen zeigen, wie Ihre Vertriebsinhalte Ihren Vertriebsprozess beeinflussen.



Sales Hub Starter


Calling-Feature

Verwenden Sie Daten aus dem HubSpot CRM, um die aussichtsreichsten Leads für Anrufe zu priorisieren, und so Ihre tägliche Anrufwarteschlange einzurichten. Mit nur einem Klick erreichen Sie Ihre potenziellen Kunden über Voice-Over-IP oder Ihr Telefon.


The screenshot displays the HubSpot Calling interface. At the top, a teal status bar shows 'Connected to: +18603020709' and a timer at '0:08'. A red hang-up button is in the top right. Below the status bar, a 'Contacts' section shows a card for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing. The card includes a profile picture, a name, a title, and an 'Actions' dropdown. A message states 'This contact is not currently eligible to sync.' with a 'Details' link. To the right of the contact card are buttons for 'New note' and 'Email', and a text area for 'Take notes on this call...'. Below these are icons for text, link, and image, and a red 'Hang up' button. At the bottom, a 'Call log' section shows a call entry for Taylor O'Neil, dated September 2, 2023, with a status of 'You made a call' and a duration of '0:00'.

Connected to: +18603020709
0:08

< Contacts



 Taylor O'Neil
HR Director at PKGD Marketing


Actions ▾

 This contact is not currently eligible to sync.
[Details](#)


[New note](#) [Email](#)

Take notes on this call...

A  

 Hang up

September 2

 You made a call
September 2

0:00

Sales Hub Starter

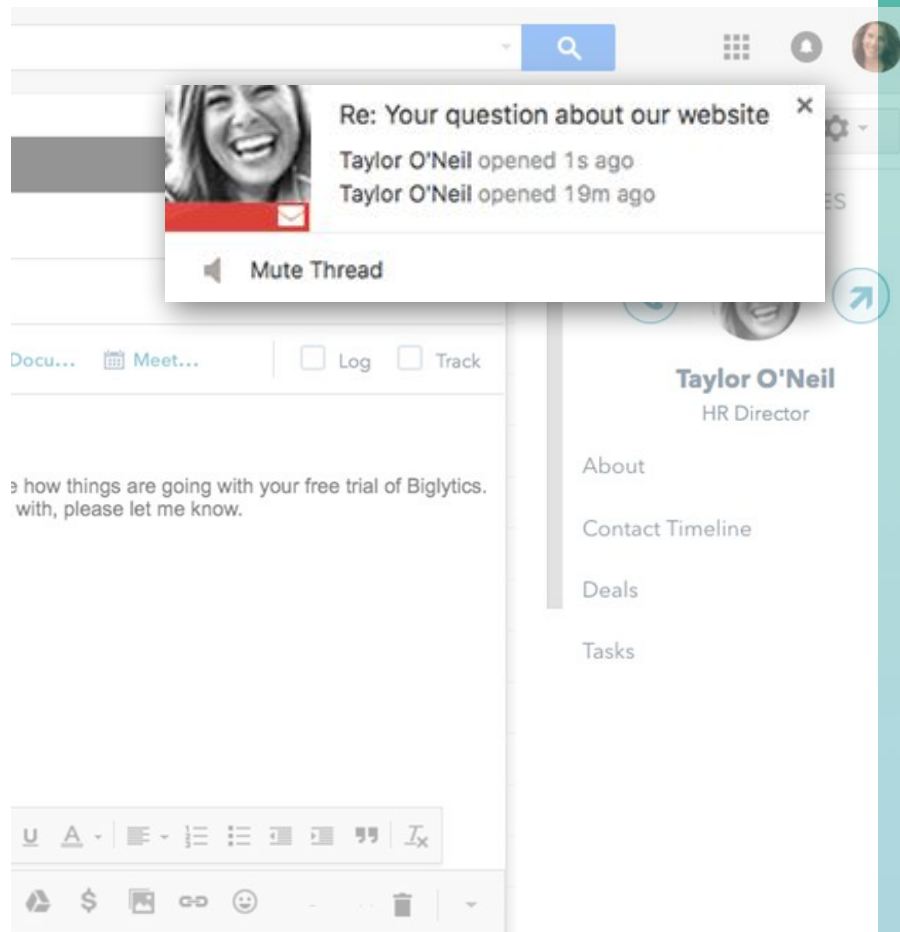
Benachrichtigungen

Lassen Sie sich benachrichtigen, wenn Ihre Leads eine Ihrer E-Mails öffnen, auf einen Link klicken oder ein wichtiges Dokument herunterladen.

So können Sie umgehend nachfassen.

Unser integrierter Aktivitäten-Stream protokolliert automatisch die E-Mail-Aktivitäten Ihrer Leads in Ihrem Browser oder in Sales Hub.

Daten zu Öffnungs-, Klick- und Antwortraten zeigen Ihnen, welche E-Mail-Vorlagen und -Sequenzen am effektivsten sind.



Sales Hub Starter

Prospects-Tool

Verfolgen Sie in Echtzeit, wenn potenzielle Kunden Ihre Website besuchen oder welche Unternehmen sich für Ihr Angebot interessieren, und richten Sie benutzerdefinierte E-Mail-Benachrichtigungen für Ihr Team ein.

Sortieren Sie potenzielle Kunden nach Dutzenden von verschiedenen Filterkriterien, wie Standort, Unternehmensgröße, Anzahl der Besuche und vieles mehr.

Visits

< Back

Filtering on "All visits"

Add filter

Filter visits by...

MOST USED PROPERTIES

City

Postal Code

State/Region

ALL PROPERTIES

Prospect properties

Address

City

Country

☐

NAME

☐

netBlazr

☐

Boston University

☐

Bicon, LLC

☐

Massport

☐

Brightcove

☐

Suffolk University

☐

Partners HealthCare

☐

Massachusetts Convention C..

☐


Motion Recruitment Partners..

Sales Hub Starter

Meetings-Tool

Ermöglichen Sie es potenziellen Kunden, Termine direkt in Ihrem Kalender zu vereinbaren. Gebuchte Meetings werden mit Ihrem Kalender bei Google oder Office 365 synchronisiert und Sie sind immer auf dem neuesten Stand. Wenn Interessenten neue Meetings buchen, können Sie automatisch neue Datensätze erstellen lassen oder die Aktivität im CRM protokollieren.

UTC -04:00 East



Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

< October >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Taylor

Last name *

O'Neil

Your email address *

taylorfoneil@gmail.com

Company Name *

PKGD Marketing Inc.

Company Size (employees) *

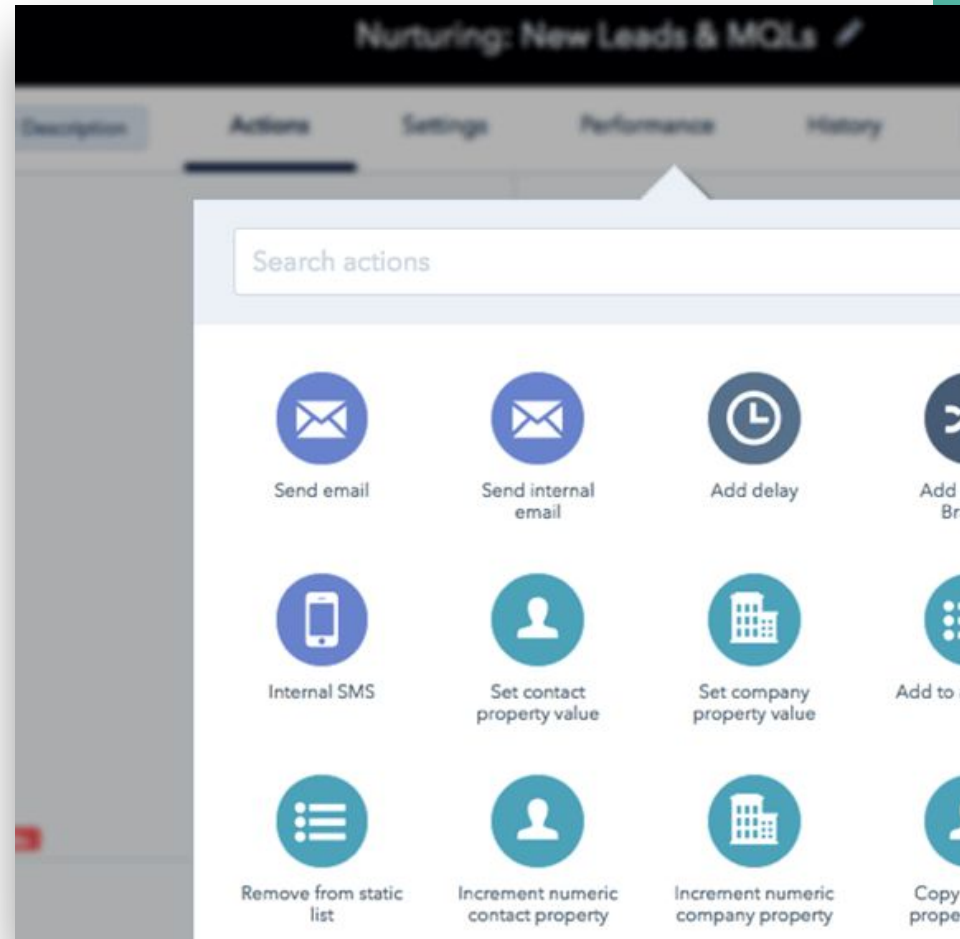
1-49

Confirm **Cancel**

Sales Hub Professional

Sales-Automatisierung

Automatisieren Sie wiederkehrende Aufgaben wie die Leads zuzuweisen, Vertriebsmitarbeiter über bestimmte Verhaltensmuster von Kontakten zu benachrichtigen, Aufgaben zu erstellen und vieles mehr.



Sales Hub Professional

Automatisches Lead-Scoring

Mit dem automatischen Lead-Scoring können Sie hunderte demografische und verhaltensorientierte Faktoren nutzen, um Ihre Leads zu qualifizieren und einzuschätzen, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Lead etwas von Ihnen kauft.

The screenshot displays a CRM interface with a lead profile for Emily Keefe at Xavier University. A predictive lead scoring overlay is shown, indicating a score of 52. The overlay lists positive factors (Original Source Type is Social Media, Job Title is Data Scientist) and negative factors (Emails Opened is 1 - 3, Company Size is 1 - 10). The background interface includes navigation tabs (New note, Email, Call, Log activity, Create), a sidebar with Templates, Sequences, Documents, and Meetings, and a lead profile section with an 'About Emily Keefe' subsection showing the lead date (12/06/2016 9:27 AM EST) and an 'Emily's Company' subsection showing Xavier University's logo and website.

New note Email Call + Log activity Create

Templates Sequences Documents Meetings

✓ Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

[Learn more about your model](#)


Emily Keefe
Xavier University
Actions

About Emily Keefe

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

[View all properties](#) [View properties](#)

Emily's Company

 Xavier University
<http://xavier.edu>

Name
Xavier University

Duration
1 Hour

Sales Hub Professional

Vorgefertigte Produkte und Angebote

Erstellen Sie eine Auswahl an Produkten, die Ihr Vertriebsteam ganz einfach zu den Deal-Datensätzen in HubSpot hinzufügen kann.

Ihre Vertriebsmitarbeiter können Angebote direkt innerhalb von HubSpot erstellen und dabei die Kontakt-, Unternehmens- und Produktdaten mit einfließen lassen. Dann können Sie einen Link zum Angebot an die Interessenten senden. Die wiederum können dann per Kreditkarte oder Überweisung bezahlen.

The screenshot displays the HubSpot checkout process. At the top, the HubSpot logo is visible. Below it, the text 'Marketing Professional' is shown. The 'One Time Onboarding' section indicates '30 days with an Inbound Sales Co'. The 'One-time subtotal' and 'Total' are listed. A payment modal is open, featuring the HubSpot logo, an email input field, a card number input field, and MM / YY and CVC input fields. A 'Remember me' checkbox is also present. A prominent blue button labeled 'Pay \$2,280.00' is at the bottom of the modal. Below the modal, the 'Purchase Terms' section states: 'Standard HubSpot [terms of service](#) apply.' and 'All items are payable net 30 and will be invoiced.'

HubSpot

Marketing Professional

One Time Onboarding

30 days with an Inbound Sales Co

One-time subtotal

Total

Email

Card number

MM / YY CVC

☐ Remember me

Pay \$2,280.00

Purchase Terms

Standard HubSpot [terms of service](#) apply.

All items are payable net 30 and will be invoiced.

Sales Hub Professional

Empfehlungen

Bei der Erstellung von E-Mail-Vorlagen bekommen Sie automatisch Empfehlungen (in Echtzeit), wie Nachrichten relevanter und persönlicher für die Interessenten gestaltet werden können.

Skip this content

Start: Email 1 ▾ Send follow-ups between: Time settings ▾ 🌐 GMT-04:00 ☐ Enable threading

Low personalization [Learn more](#)

Your email is only slightly personalized. Try tailoring your email more to your recipient to improve your chance of a reply.

Mention a technology used by Amazon

[Amazon Simple Email Service](#)[Amazon Associates](#)

[Omniure \(Adobe Analytics\)](#)[Show more](#)

More tips

Effective sales emails don't just happen. Read more about the science behind our recommendations.

> View links

amazon and show you what

Enroll Pam

Sales Hub

Nahtlose Integration mit dem HubSpot CRM

Sales Hub ist von vornherein eng mit dem HubSpot CRM, einem kostenlosen CRM-System für kleine und mittelständische Unternehmen, verzahnt. Darin können Sie Ihre Kontakt- und Unternehmensdaten, Deals, Aufgaben, Tickets und vieles mehr nachverfolgen.

Sollten Sie bereits ein CRM-System nutzen, das Ihnen gut gefällt, lässt sich HubSpot mit Ihrem bestehenden System verbinden. Nutzern von Salesforce steht mit Marketing Hub Professional und Enterprise eine native Integration zur Verfügung, die sich im Handumdrehen einrichten und nutzen lässt.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her photo, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, a section titled 'About Emily Keefe' shows the date she became a lead. Further down, a section for 'Emily's Company' displays the Xavier University logo and website. On the right, a sidebar contains a navigation menu with options like 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below the menu, an email composition area is visible with fields for 'To', 'From', and 'Subject'. At the bottom of the sidebar, a calendar view for December shows a meeting with Emily Keefe, with a chat window open for the 'Sales platform'.

Sales Hub

Die HubSpot-Plattform

Sales Hub lässt sich nahtlos mit Marketing Hub und Service Hub integrieren und verfügt im Rahmen von HubSpot Connect über hunderte weitere Integrationen. Sie können zusätzliche Tools ganz einfach hinzufügen, wann immer Sie sie brauchen.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, there's a "Filter integrations" sidebar on the left with a search bar and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area shows a grid of integration cards. The top row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The bottom row shows "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce", all marked as "CERTIFIED". Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

FEATURED

Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

FEATURED

Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

CERTIFIED

Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

CERTIFIED

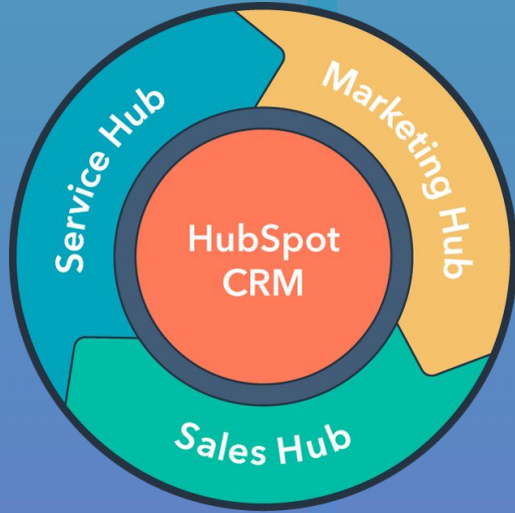
SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

CERTIFIED

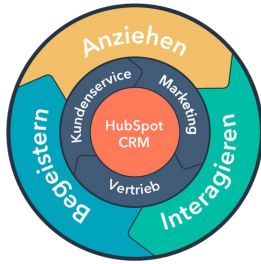
Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.



Service Hub





Service Hub

Begeistern Sie Ihre Kunden mit persönlicher Kommunikation und optimalem Kundenservice und machen Sie sie zu Fürsprechern Ihres Unternehmens.

Professional

Conversations und Live-Chat

Tickets

Wissensdatenbank

Vorlagen, Sequenzen und Snippets

Dokumente, Meetings und Calling-Feature

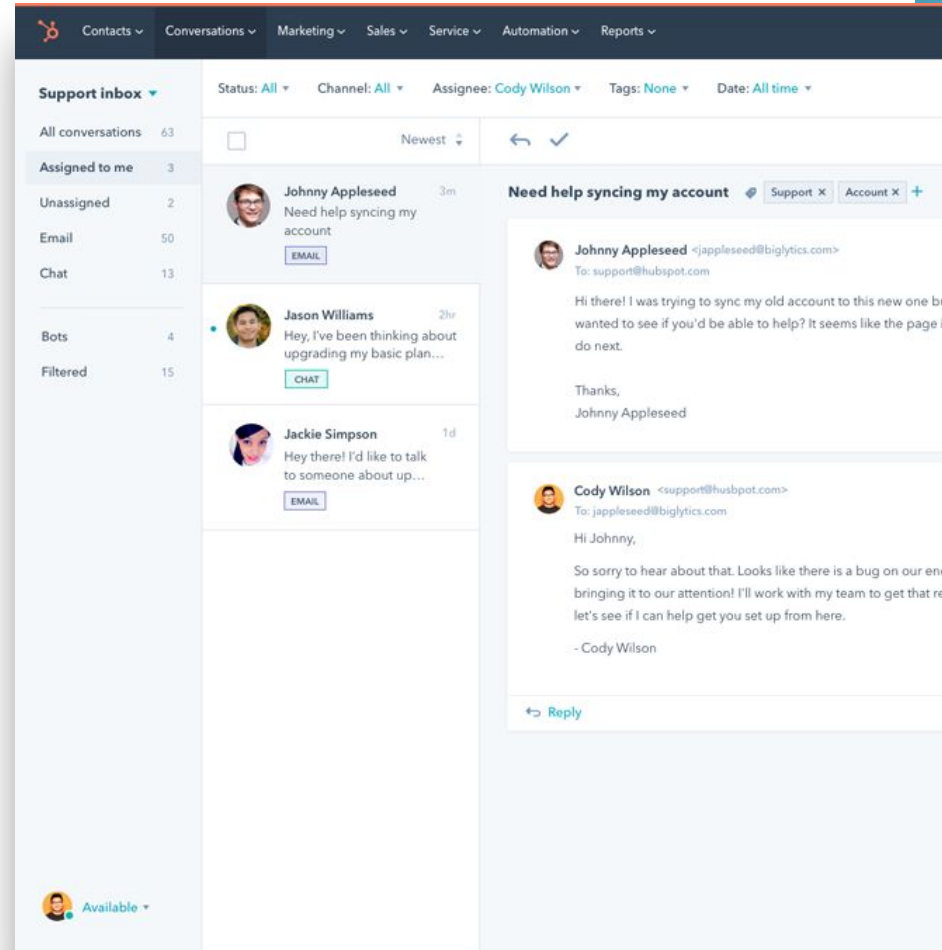
Bots und Automatisierung

Kunden-Feedback und Berichterstattung

Service Hub Professional

Conversations und Live-Chat

Conversations bietet Teams einen gemeinsamen Posteingang, in dem eingehende Nachrichten aus Live-Chats, Team-E-Mails und Facebook Messenger erfasst werden, sodass Sie Ihre Kommunikation mit potenziellen und bestehenden Kunden an einem Ort überblicken, verwalten und organisieren können.



Service Hub Professional

Tickets

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

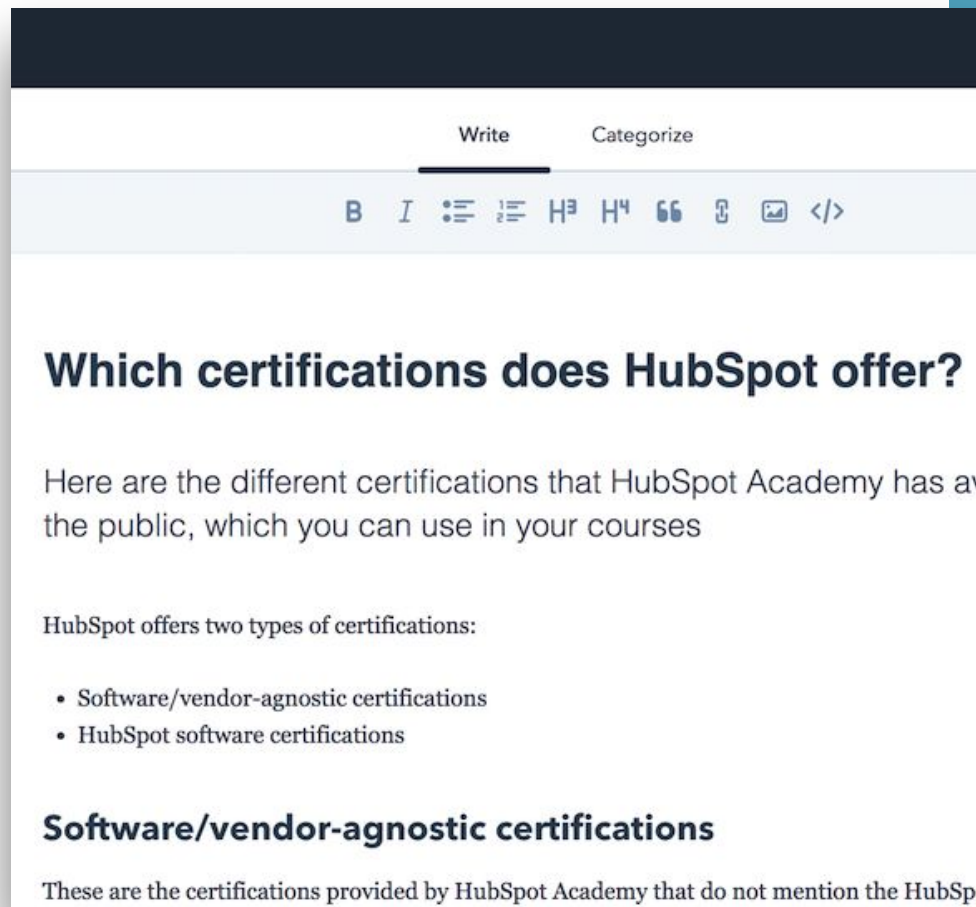
The screenshot displays the 'Tickets' interface in Service Hub Professional. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. The 'Tickets' section is active, showing a Kanban board with three columns: NEW (9 tickets), WAITING ON CONTACT (3 tickets), and WAITING ON US (3 tickets). The left sidebar contains filters for 'All tickets', 'All saved filters', and 'Pipeline' (set to 'Ticket Pipeline'). The main area shows a grid of ticket cards, each with a title, duration, and priority level (Low or High).

Column	Ticket Title	Duration	Priority
NEW (9)	test	Open for 2 days	Low
	Error Message	Open for 18 days	High
	Extension of free trial?	Open for 18 days	Low
	Free trial?	Open for 21 days	High
	Can't log in	Open for 22 days	High
	Lost item	Open for 22 days	High
	Trouble sharing files	Open for 22 days	High
WAITING ON CONTACT (3)	Help adding a user	Open for 18 days	High
	Export doesn't contain the right fields	Open for 22 days	Low
WAITING ON US (3)	Trouble logging in	Open for 23 days	Low
	Credit card issue	Open for 23 days	High

Service Hub Professional

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.



Service Hub Professional

Vorlagen, Sequenzen und Snippets

Erstellen Sie personalisierte Vorlagen für verschiedene Support-Themen und Kundenanliegen, die Sie mit Ihrem Team teilen können.

Mit Sequenzen können Sie eine Folge von E-Mails basierend auf Ihren Vorlagen erstellen, die dann nach einem vorab festgelegten Zeitplan automatisch versendet werden.

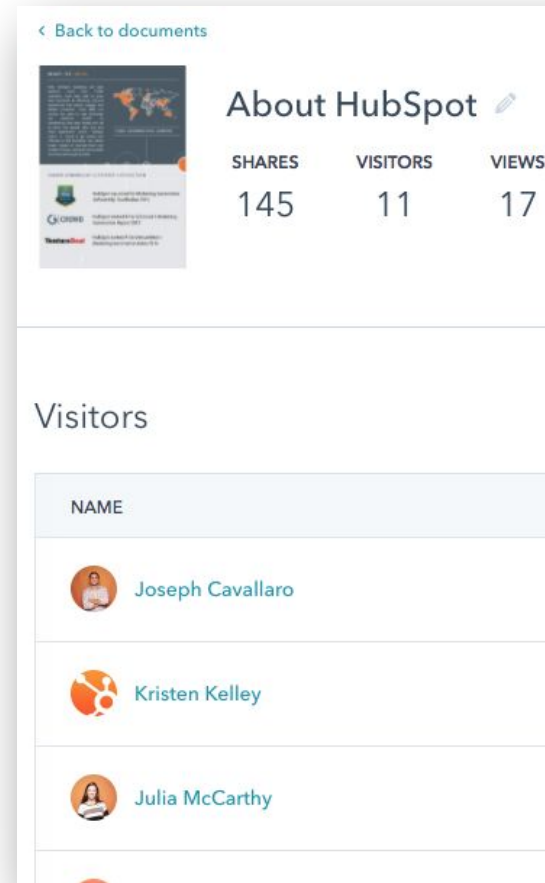
Sparen Sie Zeit, indem Sie vorgefertigte Textbausteine – Snippets – per Tastenkürzel zu Ihren E-Mails hinzufügen.

The screenshot displays the HubSpot 'Sequences' interface. On the left, a sidebar lists navigation options: Mail, COMP, Inbox (2), Starred, Sent Mail, Drafts (5), _Outbox, copywriting, emerging le, Fidelity, GrowthSta, and a profile icon for Elise. The main area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence timeline with 'EMAIL 1' (Thu 9/14) and 'EMAIL 2' (Tue 9/19). To the right, the 'Start sequence at:' dropdown is set to 'Email 1'. Below this, the 'Send email on' is configured for '09/14/2017' at '7:10 PM'. The email content preview includes a 'Biglytics Recap' and a personalized message to 'Hey Jeffrey,'. The message body mentions 'Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.' and lists several Biglytics features: '\$50/month per user', 'Custom Objects - Unlimited', 'Advanced Reporting - Unlimited', 'Advanced Permissions', and 'Unlimited Events - Unlimited usage events'. At the bottom, there are 'Start sequence' and 'Cancel' buttons, and the 'To:' field is populated with 'jrusso@hubspot.com'.

Tracking für Vertriebsdokumente

Erstellen Sie eine Sammlung hilfreicher Vertriebsinhalte für Ihr Team und senden Sie die Dokumente direkt von Ihrem E-Mail-Konto aus an potenzielle Kunden. Umfangreiche Analytics-Daten zeigen Ihnen, welche Inhalte Ihrem Vertrieb dabei helfen, Geschäftsabschlüsse zu erzielen.

Wenn Ihre Empfänger auf Links in Ihren E-Mails klicken, um Ihre Dokumente zu öffnen, oder diese mit Kollegen teilen, erhalten Sie augenblicklich eine Benachrichtigung. Sie erhalten aggregierte Performance-Daten darüber, die Ihnen zeigen, wie Ihre Vertriebsinhalte Ihren Vertriebsprozess beeinflussen.




Service Hub Professional

Meetings-Tool

Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, Termine direkt in Ihrem Kalender zu vereinbaren. Gebuchte Meetings werden mit Ihrem Kalender bei Google oder Office 365 synchronisiert und Sie sind immer auf dem neuesten Stand. Sobald Meetings gebucht werden, erstellt HubSpot automatisch entsprechende Datensätze und protokolliert die Aktivität in Ihrem CRM-System.

UTC -04:00 Eastern Standard Time



Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

< October >

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Last name *

Your email address *

Company Name *

Company Size (employees) *

Service Hub Professional

Calling-Feature

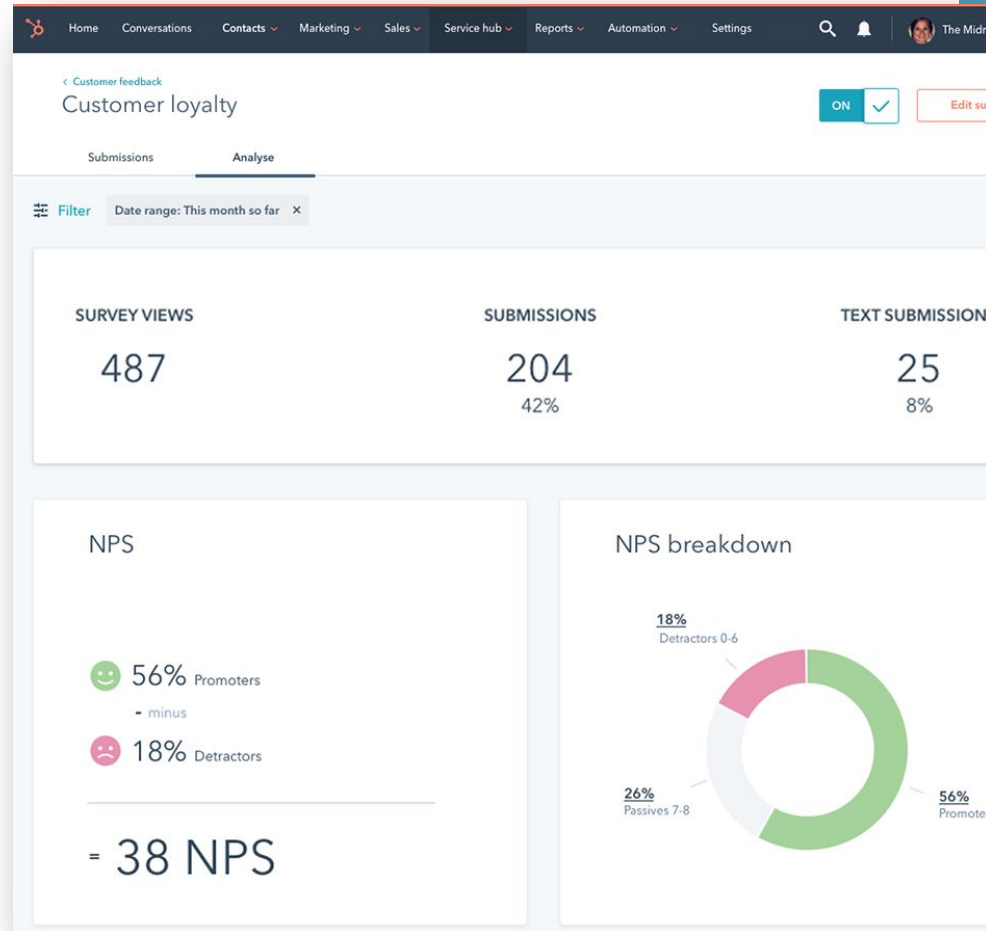
Verwenden Sie Daten aus dem HubSpot CRM, um die wichtigsten Anrufe zu priorisieren, und so Ihre tägliche Anrufwarteschlange einzurichten. Mit nur einem Klick erreichen Sie Ihre Kunden über Voice-Over-IP oder Ihr Telefon.

The screenshot displays the HubSpot CRM calling interface. At the top, a green status bar indicates the call is connected to +18603020709 and has lasted 0:08. A red hang-up button is in the top right corner. Below the status bar, a 'Contacts' header is visible. The main contact card for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing, includes a profile picture, a name, and a title. An 'Actions' dropdown menu is present. A message states, 'This contact is not currently eligible to sync.' with a 'Details' link. To the right, a sidebar offers options to 'New note' or 'Email', a section for 'Take notes on this call...' with text formatting tools, and a red 'Hang up' button. At the bottom right, a calendar snippet shows 'September 2' and a confirmation that a call was made on that date.

Service Hub Professional

Kunden-Feedback

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



Service Hub Professional

Bots und Automatisierung

Nutzen Sie Bots, um den Live-Chat auf Ihrer Website so effizient wie möglich zu gestalten. So können Kunden etwa automatisch zu relevanten Hilfeartikeln oder zuständigen Mitarbeitern weitergeleitet werden.

Automatisieren Sie typische Aufgaben wie Tickets und Aufgaben zu erstellen, Mitarbeiter über bestimmte Verhaltensmuster von Kunden zu benachrichtigen und vieles mehr.

The screenshot displays the HubSpot Helpdesk Automation interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation'. Below this, there are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The 'Actions' tab is active, showing a workflow diagram. The workflow starts with an 'Enrollment triggers' box: 'Contact has filled out Event de-registration [SAVE]'. This is followed by a 'Create a ticket' box: '"Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. The workflow ends with a checkered flag icon. To the right, the 'Create a ticket' configuration panel is open. It includes the following fields: 'Assign ticket to' (radio buttons for 'Contact's existing' and 'Specify a HubSpot owner', with 'Specify a HubSpot owner' selected and 'Marcus Andrews' chosen in the dropdown); 'Ticket Pipeline' (dropdown menu set to 'Support Pipeline'); 'Ticket Status' (dropdown menu set to 'Waiting on us'); 'Ticket name' (text field with 'Contact registration help form' and an 'Insert contact token' icon); 'Source' (dropdown menu set to 'Form'); 'Ticket description' (text field with 'Help register these people as they come in.' and an 'Insert contact token' icon). At the bottom of the panel are buttons for 'Set another ticket property', 'Save', and 'Cancel'.

Service Hub

Nahtlose Integration mit dem HubSpot CRM

Service Hub ist von vornherein eng mit dem HubSpot CRM, einem kostenlosen CRM-System für kleine und mittelständische Unternehmen, verzahnt. Darin können Sie Ihre Kontakt- und Unternehmensdaten, Deals, Aufgaben, Tickets und vieles mehr nachverfolgen.

Sollten Sie bereits ein CRM-System nutzen, das Ihnen gut gefällt, lässt sich HubSpot mit Ihrem bestehenden System verbinden. Nutzern von Salesforce steht mit Marketing Hub Professional und Enterprise eine native Integration zur Verfügung, die sich im Handumdrehen einrichten und nutzen lässt.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Emily Keefe is shown, including her photo, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, the 'About Emily Keefe' section shows her 'Became a Lead Date' as 12/06/2016 9:27 AM EST, with buttons to 'View all properties' and 'View property history'. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo and website URL, with an 'Actions' button. On the right, a navigation bar includes links for 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below this is a list of tabs: 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The main content area shows an email thread with 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)', 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)', and a subject line 'Add a subject'. The email body contains the text 'Type something brilliant...'. Below the email, a rich text editor is visible with various formatting options. At the bottom right, a 'December' calendar view shows a meeting with Emily Keefe, with a chat bubble indicating 'You have a meeting with Emily Keefe'. Below the calendar, a 'Chat about Sales platform' section provides a link to join a call, a dial-in number (401-283-6228), a PIN (52890), and a duration of 1 hour.

Service Hub

Die HubSpot-Plattform

Sales Hub lässt sich nahtlos mit Marketing Hub und Service Hub integrieren und verfügt im Rahmen von HubSpot Connect über hunderte weitere Integrationen. Sie können zusätzliche Tools ganz einfach hinzufügen, wann immer Sie sie brauchen.

The screenshot displays the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the tagline "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this, a sidebar on the left titled "Filter integrations" includes a search bar and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area shows a grid of integration cards. The top row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The bottom row shows "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce", all marked as "CERTIFIED". Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

FEATURED

Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

FEATURED

Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

CERTIFIED

Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

CERTIFIED

SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

CERTIFIED

Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.

HubSpot bietet viel mehr als nur Software



IMPLEMENTATION SPECIALISTS

Implementation Specialists unterstützen Sie beim technischen Setup und den ersten Schritten mit den Werkzeugen der HubSpot-Software.



ACADEMY

In der HubSpot Academy finden Sie kostenloses Trainingsmaterial zu den Themen Inbound-Marketing, Inbound-Sales und zu den Produkten von HubSpot. Außerdem finden Sie dort Zertifizierungen, praxisorientierte Projekte, Videos, Hilfeartikel und vieles mehr.

Nutzen Sie die Ressourcen der Academy, um sich und Ihr Team weiterzubilden und Ihr Unternehmenswachstum zu fördern.



CUSTOMER SUCCESS

Ein Customer Success Manager hilft Ihnen dabei, eine Inbound-Strategie für Ihr Unternehmen zu entwickeln, die langfristig Mehrwert schafft.



PREMIUM-SERVICES

Im Rahmen seiner Premium-Services bietet HubSpot Ihnen eine ganze Palette von Trainings- und Beratungsoptionen, damit Sie die Software optimal nutzen können. Die Angebote reichen von Gruppenschulungen bis zu personalisierter, individueller Beratung mit spezialisierten Inbound- oder Technikexperten.



SUPPORT

Der Kundendienst von HubSpot ist immer für Sie da und hilft bei allen Fragen, die Sie und Ihr Team zur Software haben. Kunden können den Support per Telefon, E-Mail oder direkt aus der App heraus kontaktieren.

HubSpot bietet viel mehr als nur Software



Professional- und Enterprise-Kunden erhalten unbegrenzten Telefon- und E-Mail-Support.



In unserer Wissensdatenbank finden Sie Benutzerhandbücher und Hilfeartikel.



Treten Sie in Kontakt mit anderen HubSpot-Nutzern über die Community und Nutzergruppen von HubSpot (HUGs).



Sie können Support-Tickets direkt in der App verfassen und verwalten.*

*Gilt nicht für unsere kostenlosen oder Starter-Angebote