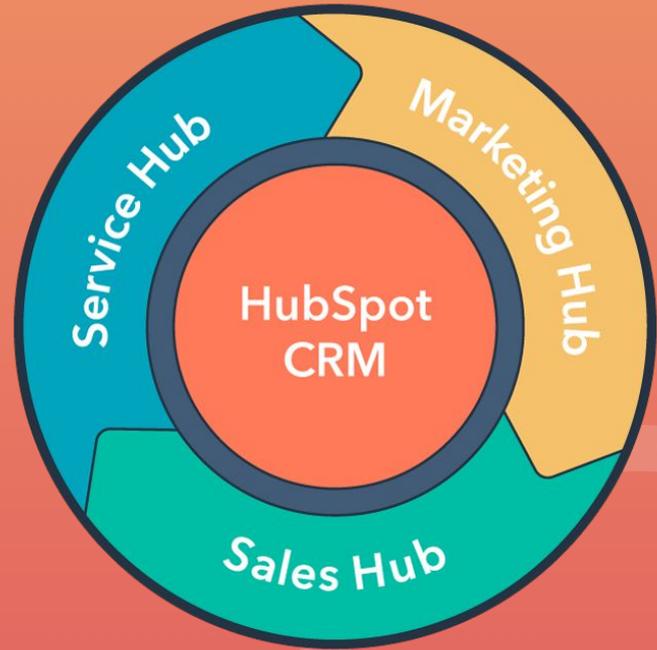


# Die HubSpot-Plattform



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.

---



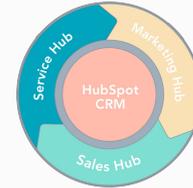
### Marketing Hub

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.



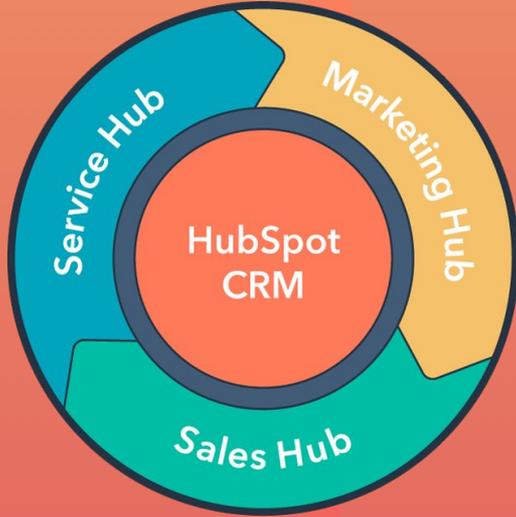
### Service Hub

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.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Conversations' section. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversation categories: 'All conversations' (63), 'Assigned to me' (3), 'Unassigned' (2), 'Email' (50), 'Chat' (13), 'Bots' (4), and 'Filtered' (15). The main area shows a list of recent conversations with customer names and timestamps, such as 'Johnny Appleseed' (3m), 'Jason Williams' (2hr), and 'Jackie Simpson' (1d). Each entry includes a profile picture, a preview of the message, and a button to view the full conversation (e.g., 'EMAIL', 'CHAT'). On the right side, a detailed view of a conversation is shown, titled 'Need help syncing my account'. It features a header with the customer's name and email, followed by the message content: 'Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.' Below the message, there is a 'Reply' button and a signature from 'Cody Wilson'.

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, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her profile picture, name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, a section titled 'About Emily Keefe' shows the date she became a lead: '12/06/2016 9:27 AM EST', with buttons to 'View all properties' and 'View property history'. Another section, 'Emily's Company', features the Xavier University logo, name, and website URL 'http://xavier.edu', along with an 'Actions' button and a 'Name' field.

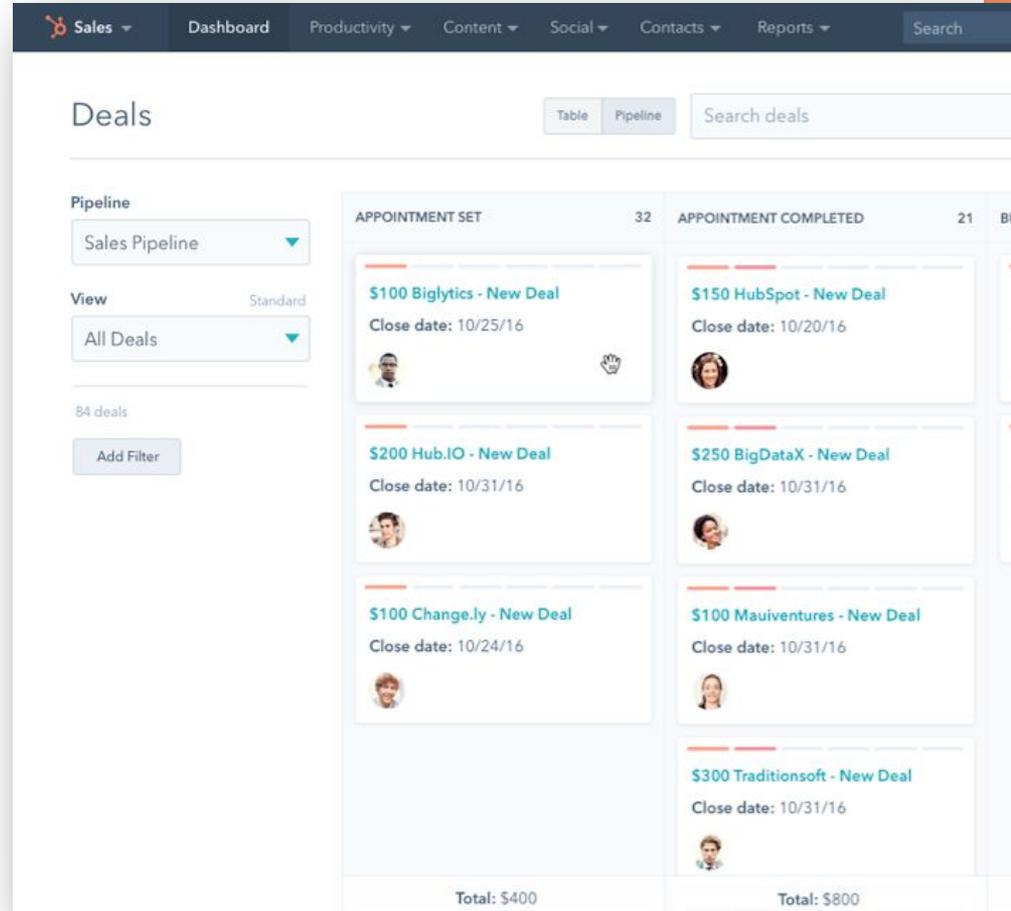
On the right, a communication panel is visible. At the top, there are icons for 'New note', 'Email', 'Call', 'Log activity', and 'Create'. Below these are tabs for 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The main area shows an email header with 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)', 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)', and a subject line 'Add a subject'. The body of the email contains the text 'Type something brilliant...'. Below the email content is a rich text editor with formatting options like bold, italic, underline, and font color.

At the bottom of the communication panel, a meeting notification is displayed: 'December' followed by a circular icon with a 'C' and a message: 'You have a meeting with Emily Keefe'. Below this is a section titled 'Chat about Sales platform' which includes a call link: 'View or join the call: https://www.uberconference.com/lpac', a dial-in number '401-283-6228', a PIN '52890', and a duration of '1 Hour'.

HubSpot CRM

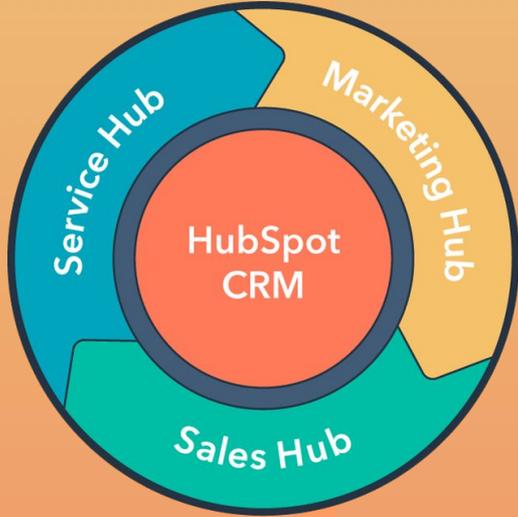
# Deal-Datensätze und Aufgaben

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.



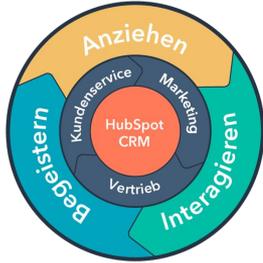
The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Deals' section. The top navigation bar includes 'Sales', 'Dashboard', 'Productivity', 'Content', 'Social', 'Contacts', 'Reports', and a search bar. The main header shows 'Deals' with 'Table' and 'Pipeline' tabs, and a search box for deals. On the left, there are filters for 'Pipeline' (Sales Pipeline) and 'View' (All Deals). A summary indicates '84 deals' and an 'Add Filter' button. The main content area is divided into two columns: 'APPOINTMENT SET' (32 deals) and 'APPOINTMENT COMPLETED' (21 deals). Each column contains deal cards with details such as deal name, value, and close date. The 'APPOINTMENT SET' column shows deals for Biglytics (\$100), Hub.IO (\$200), and Change.Jy (\$100). The 'APPOINTMENT COMPLETED' column shows deals for HubSpot (\$150), BigDataX (\$250), Mauiventures (\$100), and Traditionsoft (\$300). A total value of \$400 is shown for the 'APPOINTMENT SET' column and \$800 for the 'APPOINTMENT COMPLETED' column.

Deal Name	Value	Close Date	Status
\$100 Biglytics - New Deal	\$100	10/25/16	Appointment Set
\$200 Hub.IO - New Deal	\$200	10/31/16	Appointment Set
\$100 Change.Jy - New Deal	\$100	10/24/16	Appointment Set
\$150 HubSpot - New Deal	\$150	10/20/16	Appointment Completed
\$250 BigDataX - New Deal	\$250	10/31/16	Appointment Completed
\$100 Mauiventures - New Deal	\$100	10/31/16	Appointment Completed
\$300 Traditionsoft - New Deal	\$300	10/31/16	Appointment Completed



# 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.

The screenshot displays a user interface for building a topic cluster. At the top, there is a navigation bar with a back arrow and the text "Back to content strategy". On the right side of the top bar, the text "big o" is partially visible. Below the navigation bar, the interface shows a "Country" dropdown menu set to "United States" with a small American flag icon. To the right of the country menu is a progress indicator labeled "Build your topic cluster" with a teal bar. The main content area features a central topic cluster diagram. A central node is labeled "big data". A subtopic node is highlighted with a blue border and contains the text "what is machine learning". Below this subtopic node is a button labeled "Add supporting content". To the left of the main content area, there is a vertical sidebar with a "+" button at the top, a "-" button below it, and a "100%" zoom indicator. Two other subtopic nodes are visible: one at the top labeled "Add subtopic" and one at the bottom labeled "Add subtopic".

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.

The screenshot displays the HubSpot Blog Editor interface. At the top, there are navigation links for '< Back to blog posts', 'Edit', and 'Settings'. A dark sidebar on the left contains icons for an eye, a bar chart, and a cube. The main content area is titled 'Optimize' and includes a close button (X). Below the title, a message states: 'Improve your content for better performance by following these suggestions.' A section titled 'This blog post is about:' features a search box with the placeholder text 'Add keywords...'. The 'TO-DO' section lists several optimization tasks: 'Content Body (511 Words)' with two items: 'There are 0 call-to-actions in the blog post.' and 'market research keyword not used.'; 'Your blog post includes 0 internal links.' with one item: 'Explore some internal links you might use in this blog post.'; and 'Meta' with one item: 'There are 0 keywords in your URL.'. The 'Title' section has one item: 'Your title has no keywords.'. On the right, the article preview shows the title '5 Signs It's Time to...', the author 'By: Sally Smiles', and the date '7/8/16 9:'. The article text begins with 'The list post is one of the...' and 'Use your introduction as... will help them. Keep it lig... data that you can includ... 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.

Webinar Sign Up

Back to all forms

Learn more ▾

Form Options

What should happen after a visitor submits this form

Display a thank you message  Redirect to another page

Please select or add a location. ▾

Follow up options

Notify contact's HubSpot owner of their submission (What's this?)

Send submission email notifications to ⓘ

Select or enter an email ▾

Error message language

English ▾

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 dashboard. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main heading is 'Social Media', with sub-tabs for 'Monitoring', 'Publishing', 'Reports', 'Messenger', and 'Settings'. The 'Monitoring' tab is active, showing a list of 'Inbox Streams' on the left and a central feed of social media activity.

Stream Name	Count
All Activity	12
<b>Conversations</b>	<b>5</b>
Interactions	0
New Followers	7

Below the 'Inbox Streams' list, there is a 'Twitter Streams' section with a 'Create stream' button and several pre-defined streams: '@HubSpotSM's Sent Messages', 'Retweets of @HubSpotSM', '@DariaAMarmer's Timeline', 'greenish cardigan', and 'Retweets of @DariaAMarmer'. A 'More streams' link is also present.

The central feed shows a notification for 'INSTAGRAM COMMENTS' from '1 person' on a post. The comment is from 'tim.developer.hubspot' asking 'How can you improve your social media strategy?' and is dated '10 days ago'. Below this, another comment from 'productofmanagement' is partially visible, asking 'Stay engaged with your target audience at al...' and also dated '10 days ago'.

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.

The screenshot displays the 'Email' dashboard with two tabs: 'Manage' and 'Analyze'. The 'Analyze' tab is active. On the left, there is a sidebar menu with 'Overview' selected, and other options: 'Sent', 'Delivery rate', 'Open rate', 'Click rate', and 'Contacts lost'. The main content area shows an 'Overview' section with filters for 'Email type: All', 'Campaign: All', and 'Time range: Last 30 days'. Below the filters, two key metrics are displayed: 'SENT' with a value of 28,617 and 'DELIVERY RATE' with a value of 99.73% (based on 28,540 contacts). Further down, the 'Email performance' section shows '44.36% Opened (12,661)' with a downward trend of 19.11% compared to the previous 30 days, and '39.84% Clicked' with an upward trend of 1.6% compared to the previous 30 days.

### Email

Manage Analyze

Overview

Overview

Email type: All Campaign: All Time range: Last 30 days

SENT	DELIVERY RATE
28,617	99.73%
	(28,540)

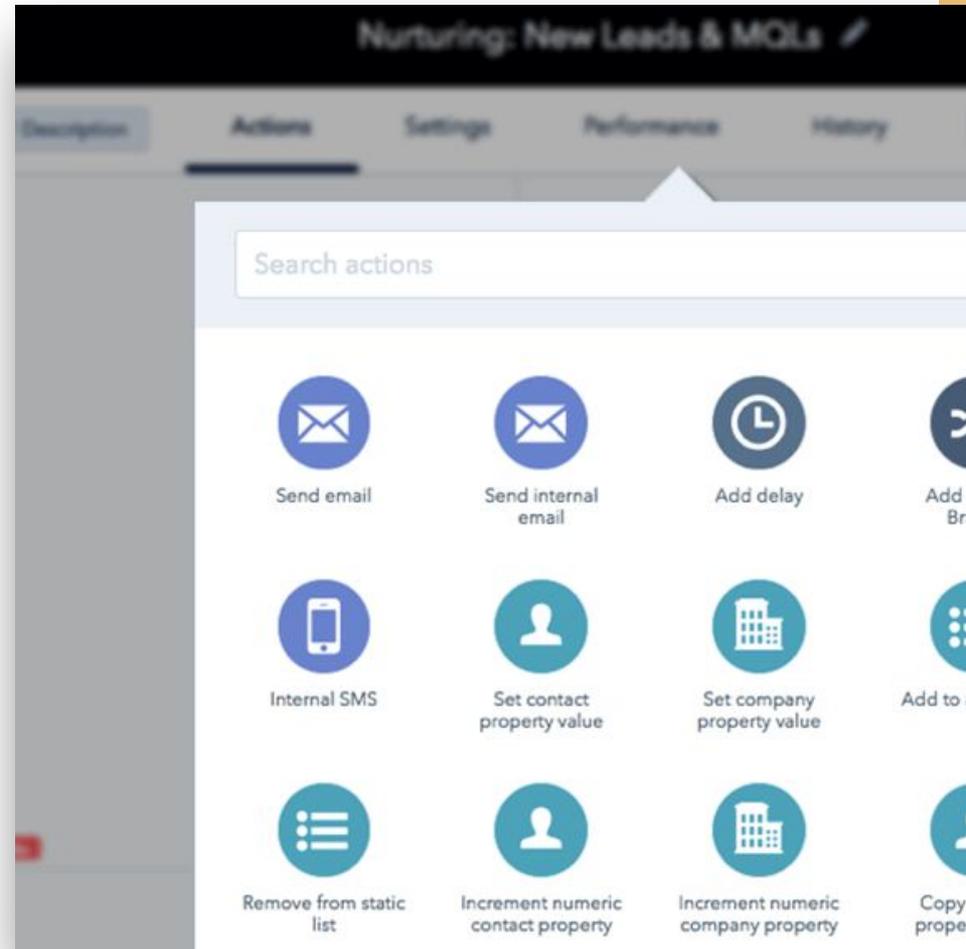
### Email performance

<b>44.36% Opened (12,661)</b>	<b>39.84% Clicked</b>
▼ 19.11% Compared to the previous 30 days	▲ 1.6% Compared to the previous 30 days

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 the HubSpot interface for configuring a contact list filter. At the top, there are navigation options: "Back to lists", "Test contact", "More", and a "Saved" button. The main title of the filter is "Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers", with a gear icon and "132 contacts" below it. A "Show more info" dropdown is visible. The filter logic is displayed in a box with a gear icon in the top right corner. It consists of three conditions connected by "and" operators:

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

Below the conditions are buttons for "and..." and "or..." to add more criteria.

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 ▾

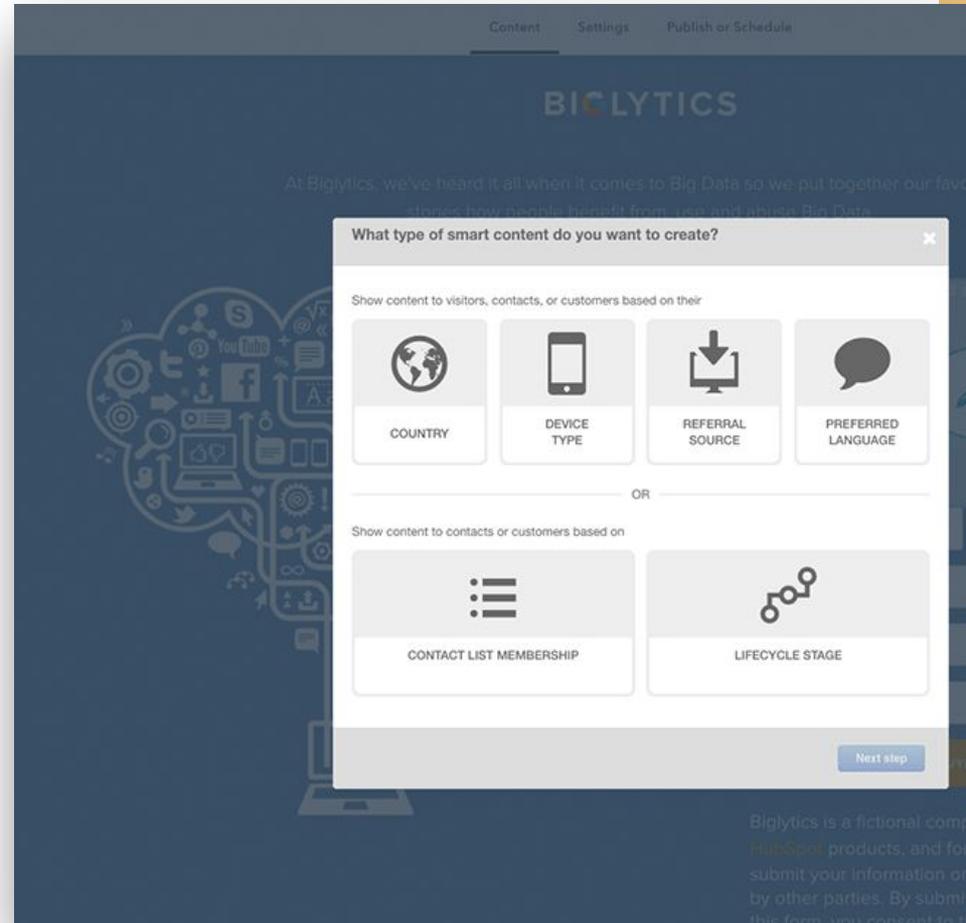
### Marketing Performance



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 for a lead named Emily Keefe. The lead's profile includes a profile picture, name, and affiliation with Xavier University. A 'Predictive Lead Scoring' overlay is shown, displaying a score of 52. The overlay lists positive factors such as 'Original Source Type is Social Media' and 'Job Title is Data Scientist', and negative factors like 'Emails Opened is 1 - 3' and 'Company Size is 1 - 10'. The background interface shows navigation options like 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity', along with a dropdown menu for 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'.

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>

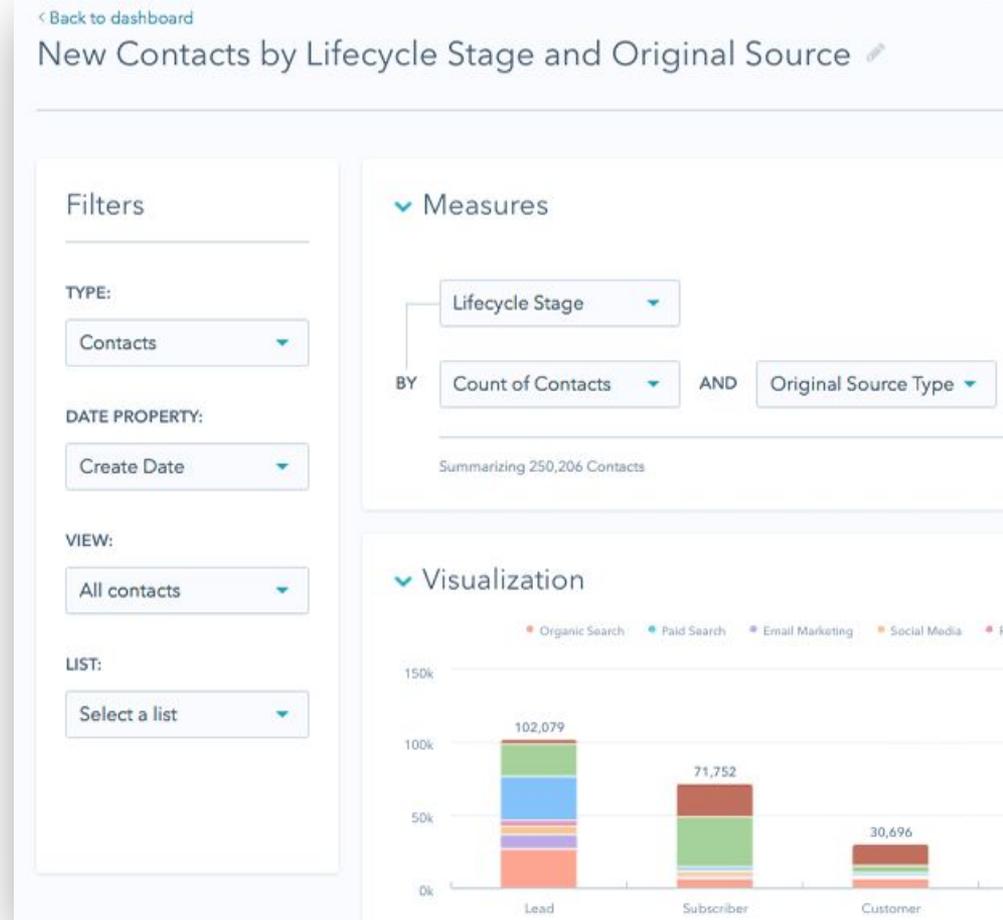
Name  
Xavier University

Duration  
1 Hour

Marketing Hub Enterprise

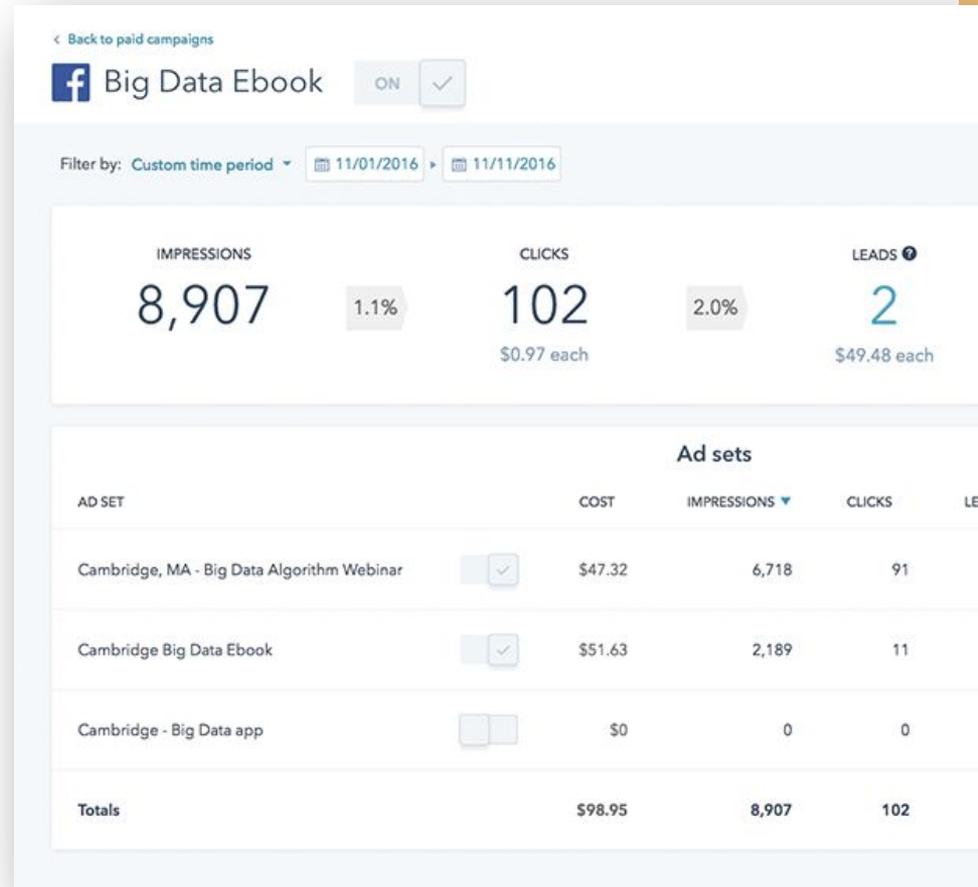
# Erweiterte Berichterstattung

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

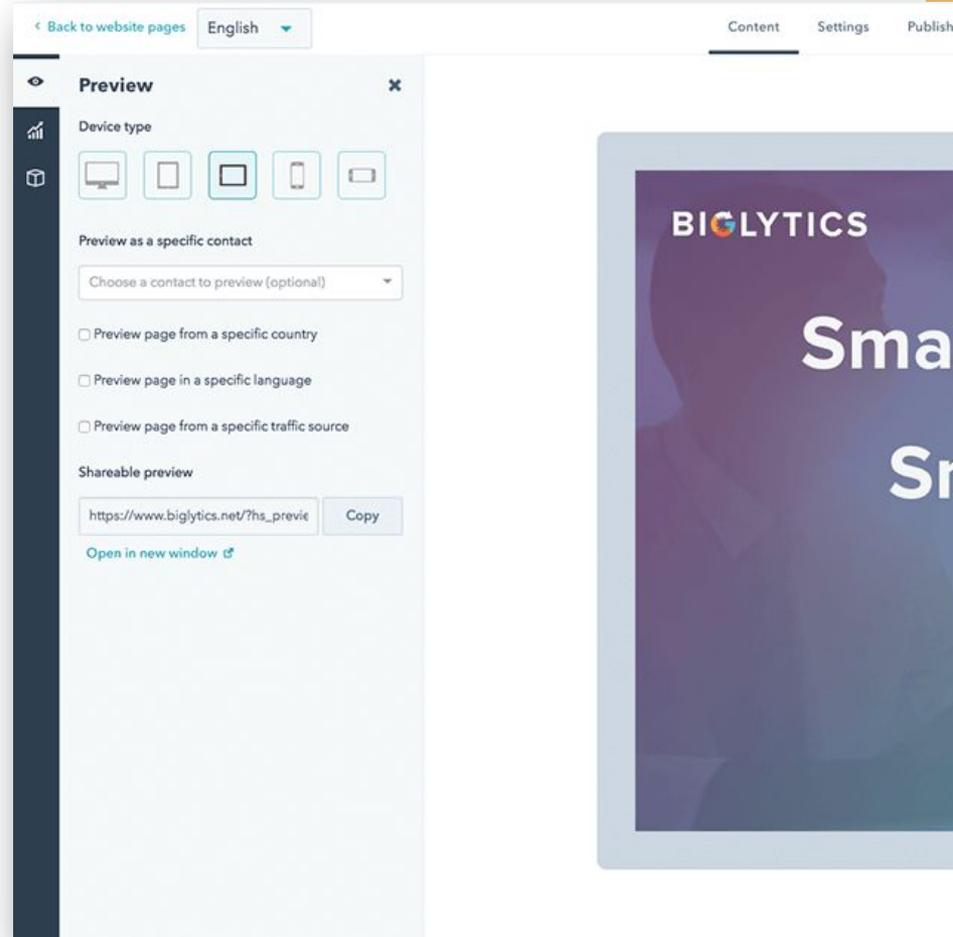
Wenn Sie Google AdWords oder Werbeanzeigen auf Facebook nutzen, ist das Ads-Add-on von HubSpot genau das Richtige für Sie. Damit haben Sie nicht nur Einblick in die Impressionen und Klicks, sondern auch in Leads und Kunden sowie den ROI, den Ihre Kampagnen generieren.



## 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.



Marketing Hub

# 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. On the left, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her name, company (Xavier University), and an 'Actions' button. Below this, a section titled 'About Emily Keefe' shows the date she became a lead (12/06/2016 9:27 AM EST) and buttons to view all properties or property history. Further down, the company profile for 'Emily's Company' (Xavier University) is visible, with its logo and website URL (http://xavier.edu). On the right, a sidebar shows a meeting notification for Emily Keefe and a chat window titled 'Chat about Sales platform' with a call link, dial-in number (401-283-6228), and PIN (52890).

Marketing Hub

# Die HubSpot-Plattform

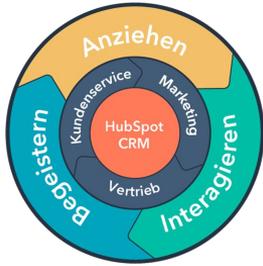
Marketing Hub lässt sich nahtlos mit Sales Hub und Service Hub integrieren und verfügt im Rahmen von HubSpot Connect über hunderte weitere Integrationen. Sie können zusätzliche Tools ganz einfach hinzufügen, wann immer Sie sie brauchen.

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 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 including 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 integration's logo, name, and a brief description of its capabilities.



# 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.

The screenshot displays the HubSpot Conversations interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversation categories and counts: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of messages from customers, including Johnny Appleseed (3m), Jason Williams (2hr), and Jackie Simpson (1d). Each message includes a profile picture, name, subject, and a button to view the message (EMAIL or CHAT). On the right, a detailed view of a message from Johnny Appleseed is shown, with the subject 'Need help syncing my account' and the text: 'Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next. Thanks, Johnny Appleseed'. Below this, a response from Cody Wilson is visible, with the text: 'So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here. - Cody Wilson'. At the bottom left, there is a status indicator for the user, showing a profile picture and the text 'Available'.

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 the 'Mail' section with a 'COMP' status and a list of folders: 'Inbox (2)', 'Starred', 'Sent Mail', 'Drafts (5)', and several sub-folders like '\_Outbox', 'copywriting', 'emerging le', 'Fidelity', and 'GrowthSta'. A user profile for 'Elise' is visible at the bottom of the sidebar.

The main content area is titled 'Sequences Meeting Follow Up'. It shows a sequence timeline with two emails: 'EMAIL 1' (Thu 9/14) and 'EMAIL 2' (Tue 9/19). The 'EMAIL 1' configuration panel is open, showing the following details:

- Start sequence at:** Email 1 (dropdown menu)
- End sequence at:** My contact (dropdown menu)
- Send email on:** 09/14/2017 (calendar icon) at 7:10 PM (clock icon)
- Biglytics Recap**
- Hey Jeffrey,**
- Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.**
- Biglytics - \$50/month per user**
- Custom Objects - Unlimited**
- Advanced Reporting - Unlimited**
- Advanced Permissions**
- Unlimited Events - Unlimited usage events**

At the bottom of the configuration panel, there are two buttons: 'Start sequence' (orange) and 'Cancel' (white with orange border). The 'To:' field is set to '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, die Ihnen zeigen, wie Ihre Vertriebsinhalte Ihren Vertriebsprozess beeinflussen.

The screenshot shows the HubSpot analytics interface for a document titled "About HubSpot". At the top left, there is a link to "Back to documents". Below this is a thumbnail of the document, which includes a world map and logos for LinkedIn, CRM, and HubSpot. To the right of the thumbnail, the document title "About HubSpot" is displayed with an edit icon. Below the title, there are three columns of data: "SHARES" with a value of 145, "VISITORS" with a value of 11, and "VIEWS" with a value of 17. Below the data is a section titled "Visitors" which contains a list of three names: Joseph Cavallaro, Kristen Kelley, and Julia McCarthy, each with a circular profile picture icon.

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

### Visitors

NAME
 Joseph Cavallaro
 Kristen Kelley
 Julia McCarthy

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 during an active call. At the top, a green header bar shows the status "Connected to: +18603020709" and a timer at "0:08". A red call-end button is visible in the top right corner. Below the header, a navigation bar shows a back arrow and the text "< Contacts".

The main content area features a contact card for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing. It includes a profile picture, a name, a title, and an "Actions" dropdown menu. A warning message states: "This contact is not currently eligible to sync." with a "Details" link below it.

Below the contact card, a section titled "About Taylor O'Neil" lists fields for "First Name" (Taylor) and "Last Name" (O'Neil), with "HubSpot Owner" listed below. To the right of the contact card, there are buttons for "New note" and "Email", a text input field for "Take notes on this call...", and a "Hang up" button.

At the bottom right, a calendar snippet shows "September 2" and a notification bubble that says "You made a" followed by a date.

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.

The screenshot displays a user interface with a notification overlay. The notification, titled "Re: Your question about our website", shows two entries: "Taylor O'Neil opened 1s ago" and "Taylor O'Neil opened 19m ago". Below the notification is a "Mute Thread" button with a speaker icon. The background interface includes a search bar, a grid icon, a notification bell, and a user profile for Taylor O'Neil, HR Director. A sidebar on the right lists navigation options: "About", "Contact Timeline", "Deals", and "Tasks". The main content area shows a snippet of an email with the text "how things are going with your free trial of Biglytics. with, please let me know." and a rich text editor toolbar at the bottom.

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

<input type="checkbox"/>		NAME
<input type="checkbox"/>		netBlazr
<input type="checkbox"/>		Boston University
<input type="checkbox"/>		Bicon, LLC
<input type="checkbox"/>		Massport
<input type="checkbox"/>		Brightcove
<input type="checkbox"/>		Suffolk University
<input type="checkbox"/>		Partners HealthCare
<input type="checkbox"/>		Massachusetts Convention C...
<input type="checkbox"/>		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 \*

Last name \*

Your email address \*

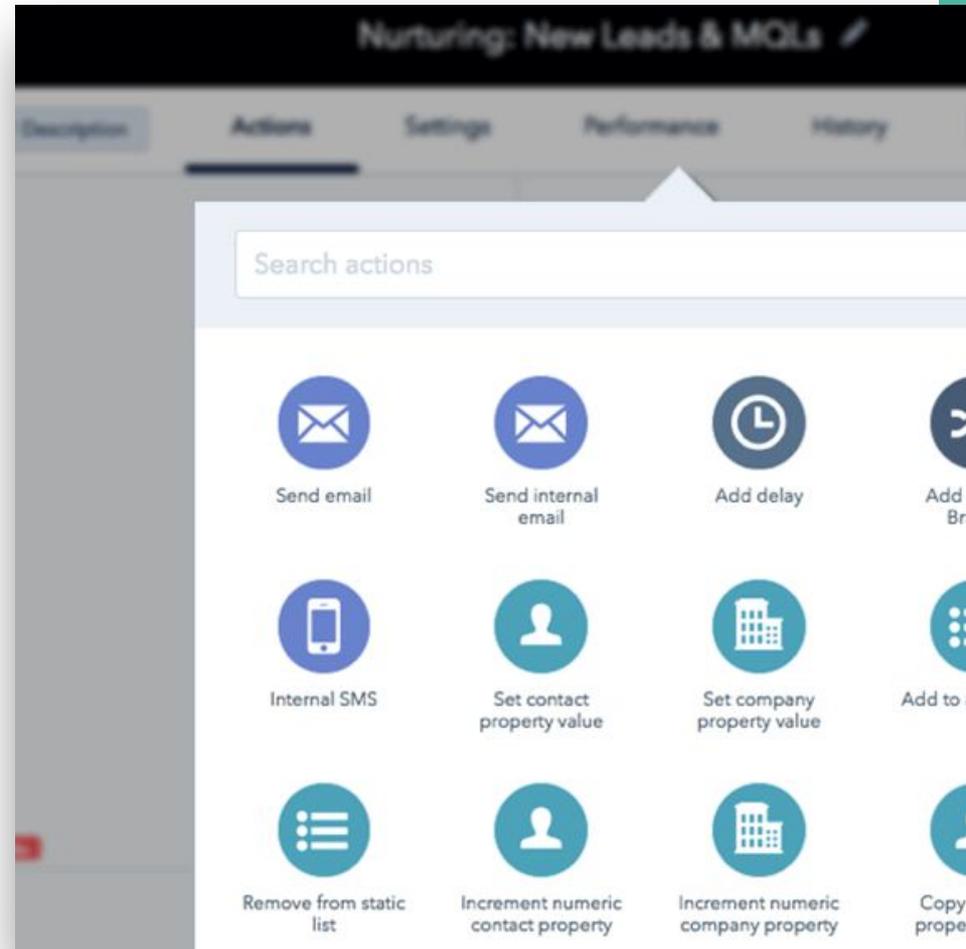
Company Name \*

Company Size (employees) \*

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.

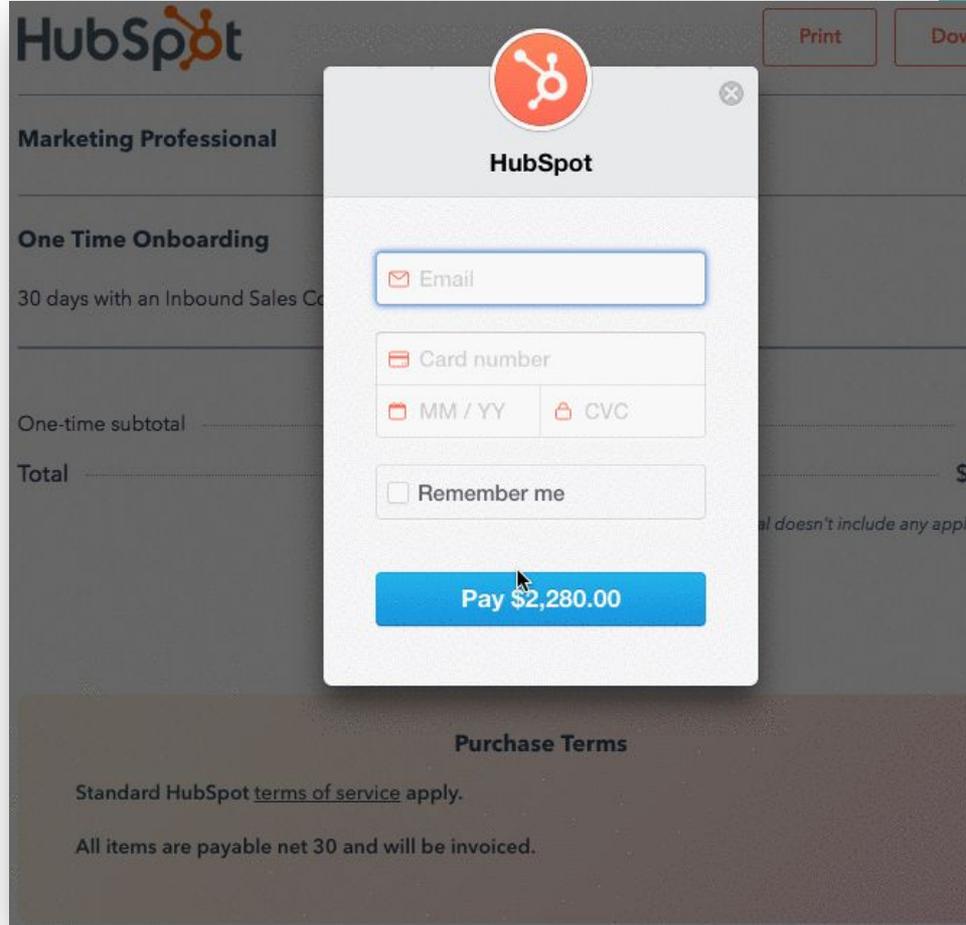
The screenshot displays a CRM interface for a lead named Emily Keefe. At the top, there are navigation options: 'New note', 'Email', 'Call', '+ Log activity', and 'Create'. Below these are menu items: 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The lead's profile includes a circular profile picture of Emily Keefe, her name, and affiliation with Xavier University. An 'Actions' button is visible. The 'About Emily Keefe' section shows the 'Became a Lead Date' as 12/06/2016 9:27 AM EST, with 'View all properties' and 'View properties' buttons. The 'Emily's Company' section features the Xavier University logo and website URL 'http://xavier.edu'. A large, semi-transparent overlay window titled 'Predictive Lead Scoring' is positioned over the right side of the profile, displaying a score of 52. This window 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). A link 'Learn more about your model' is also present. In the background, a meeting record is partially visible, showing a duration of 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.



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.

The screenshot displays the Sales Hub Professional interface. At the top right, there is a link "Skip this co...". Below it, a navigation bar contains "Start: Email 1", "Send follow-ups between:", "Time settings", "GMT-04:00", and "Enable threading". The main content area features a "Low personalization" notification with a warning icon and a "Learn more" link. The notification text reads: "Your email is only slightly personalized. Try tailoring your email more to your recipient to improve your chance of a reply." Below this, a recommendation box titled "Mention a technology used by Amazon" contains buttons for "Amazon Simple Email Service", "Amazon Associates", "Omniure (Adobe Analytics)", and "Show more". A "More tips" section follows, with the text "Effective sales emails don't just happen. Read more about the science behind our recommendations." and a "View links" link. On the right side, a partial view of another notification shows "Low personalization" and "amazon and show you what". At the bottom right, a button labeled "Enroll Pam" is visible.

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 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, the company profile for Xavier University is visible, including its logo and website URL. On the right, an email interface is shown with fields for 'To', 'From', and 'Subject'. Below the email fields is a rich text editor. At the bottom right, a meeting notification for Emily Keefe is displayed, including a chat link and meeting details like duration and dial-in information.

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 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 features several integration cards, each with a "FEATURED" or "CERTIFIED" badge. The cards shown are for Slack, Shopify for HubSpot, Zapier, SurveyMonkey, and Salesforce. 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 14

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**

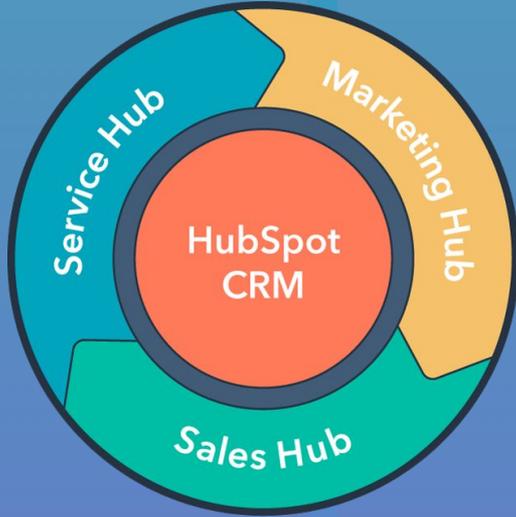
### SurveyMonkey

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

**CERTIFIED**

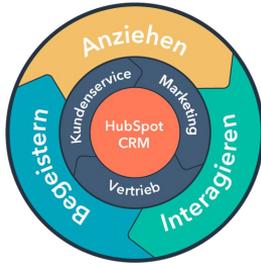
### Salesforce

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.

The screenshot displays the HubSpot Service Hub Professional interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for each, including the contact's name, profile picture, and a brief description of the issue. The selected conversation is from Johnny Appleseed, who is asking for help syncing his account. The conversation history shows a message from Johnny Appleseed and a response from Cody Wilson. The interface also includes a 'Need help syncing my account' header with 'Support' and 'Account' links, and a 'Reply' button at the bottom.

Contacts ▾ Conversations ▾ Marketing ▾ Sales ▾ Service ▾ Automation ▾ Reports ▾

**Support inbox** ▾

All conversations 63

Assigned to me 3

Unassigned 2

Email 50

Chat 13

Bots 4

Filtered 15

Status: All ▾ Channel: All ▾ Assignee: Cody Wilson ▾ Tags: None ▾ Date: All time ▾

Newest ▾

Johnny Appleseed 3m  
Need help syncing my account  
EMAIL

Jason Williams 2hr  
Hey, I've been thinking about upgrading my basic plan...  
CHAT

Jackie Simpson 1d  
Hey there! I'd like to talk to someone about up...  
EMAIL

**Need help syncing my account** Support X Account X +

Johnny Appleseed <jappleseed@biglytics.com>  
To: support@hubspot.com  
Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.  
Thanks,  
Johnny Appleseed

Cody Wilson <support@hubspot.com>  
To: jappleseed@biglytics.com  
Hi Johnny,  
So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved. Let's see if I can help get you set up from here.  
- Cody Wilson

Reply

Available ▾

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 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Dashboards'. The main header shows 'Tickets' with a dropdown arrow and view options for 'Table', 'Board', and 'S'. The left sidebar contains 'All tickets', 'All saved filters >', 'Pipeline' (set to 'Ticket Pipeline'), and '+Add filter' with an 'Options' dropdown. The main area is a Kanban board with three columns: 'NEW' (9 tickets), 'WAITING ON CONTACT' (3 tickets), and 'WAITING ON US' (3 tickets). Each ticket card shows a title, 'Open for X days', and a priority level (Low, High) indicated by a colored dot.

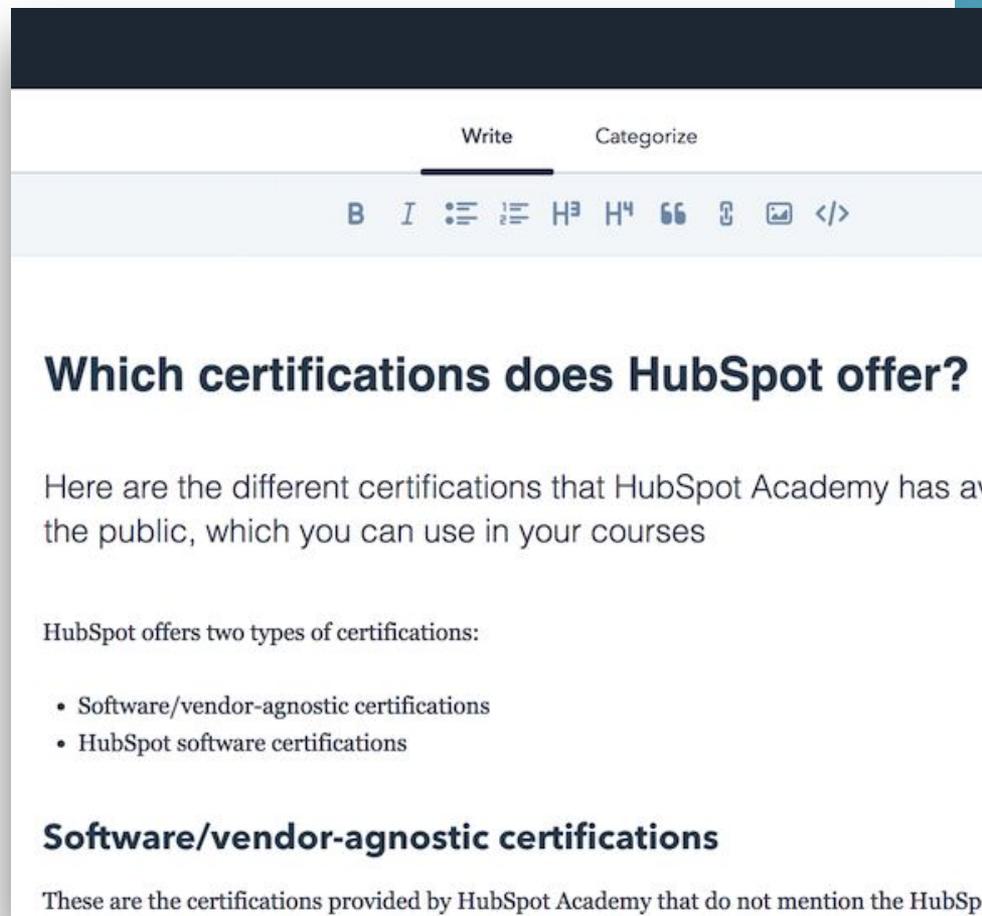
NEW	WAITING ON CONTACT	WAITING ON US
<b>test</b> Open for 2 days ● Low	<b>Help adding a user</b> Open for 18 days ● High	<b>Trouble logging in</b> Open for 23 days ● Low
<b>Error Message</b> Open for 18 days ● High	<b>Export doesn't contain the right fields</b> Open for 22 days ● Low	<b>Credit card issue</b> Open for 23 days ● High
<b>Extension of free trial?</b> Open for 18 days ● Low	<b>Recover deleted folder</b> Open for 22 days ● Low	<b>Storage question</b> Open for 25 days ● Low
<b>Free trial?</b> Open for 21 days ● High		
<b>Can't log in</b> Open for 22 days ● High		
<b>Lost item</b> Open for 22 days ● High		
<b>Trouble sharing files</b> Open for 22 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.



The screenshot shows a HubSpot article editor interface. At the top, there are two tabs: "Write" (which is selected and underlined) and "Categorize". Below the tabs is a rich text editor toolbar with icons for bold (B), italic (I), bulleted list, numbered list, heading 3 (H3), heading 4 (H4), quote, link, image, and code (</>). The main content area displays the following text:

### Which certifications does HubSpot offer?

Here are the different certifications that HubSpot Academy has available to the public, which you can use in your courses

HubSpot offers two types of certifications:

- Software/vendor-agnostic certifications
- HubSpot software certifications

#### Software/vendor-agnostic certifications

These are the certifications provided by HubSpot Academy that do not mention the HubSpot

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 interface for creating a sequence. The top navigation bar shows 'Sequences' and 'Meeting Follow Up'. The left sidebar lists various mail folders like 'Inbox (2)', 'Starred', 'Sent Mail', and 'Drafts (5)'. The main content area shows a sequence with two emails: 'EMAIL 1' (Thu 9/14) and 'EMAIL 2' (Tue 9/19). The 'EMAIL 1' is selected, and a dialog box is open to configure it. The dialog includes a dropdown for 'Start sequence at' (set to 'Email 1'), a date picker for 'Send email on' (set to '09/14/2017'), and a time picker for '7:10 PM'. Below these are sections for 'Biglytics Recap' and a list of features: 'Hey Jeffrey,', 'Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.', 'Biglytics - \$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 recipient email 'To: jrusso@hubspot.com' is visible.

# 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.

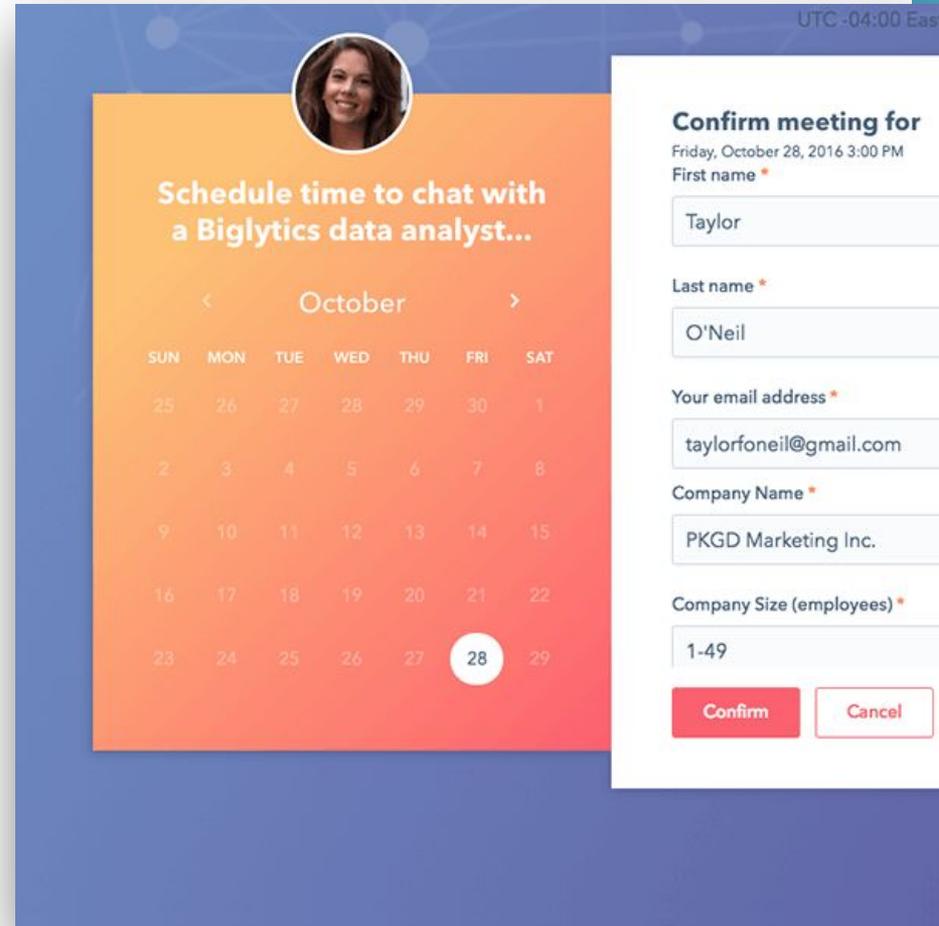
The screenshot shows the HubSpot analytics interface for a document titled "About HubSpot". At the top left, there is a link to "Back to documents". Below this is a thumbnail of the document, which includes a world map and text. To the right of the thumbnail, the document title "About HubSpot" is displayed with an edit icon. Below the title, there are three columns of data: "SHARES" with a value of 145, "VISITORS" with a value of 11, and "VIEWS" with a value of 17. Below the data is a section titled "Visitors" which contains a list of three visitors: Joseph Cavallaro, Kristen Kelley, and Julia McCarthy. Each visitor entry includes a circular profile picture and the visitor's name.

NAME
 Joseph Cavallaro
 Kristen Kelley
 Julia McCarthy

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 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 \*

Last name \*

Your email address \*

Company Name \*

Company Size (employees) \*

Service Hub Professional

## Calling-Feature

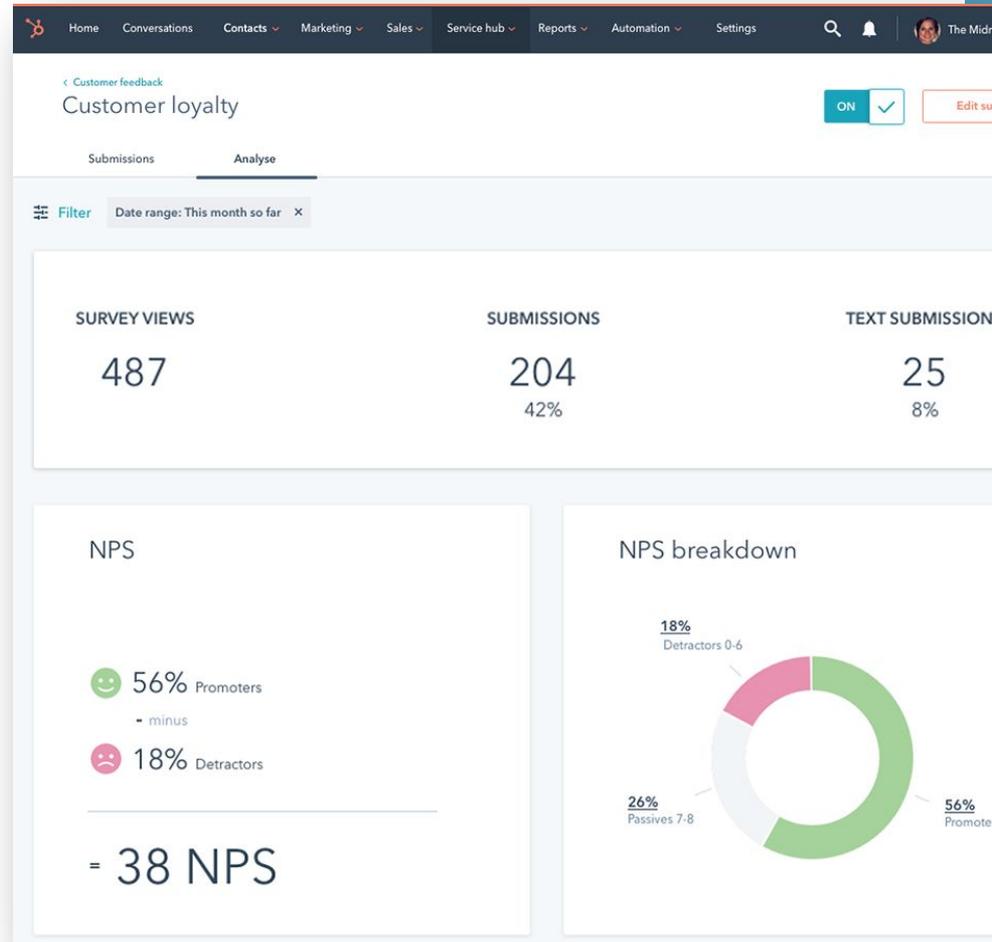
Verwenden Sie Daten aus dem HubSpot CRM, um die wichtigsten Anrufe zu priorisieren, und so Ihre tägliche Anrufwarteschlange einzurichten. Mit nur einem Klick erreichen Sie Ihre Kunden über Voice-Over-IP oder Ihr Telefon.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface during a call. At the top, a green bar shows the status "Connected to: +18603020709" and a timer at "0:08". A red hang-up button is visible in the top right corner. Below the call bar, the contact information for Taylor O'Neil is shown, including a profile picture, name, and title "HR Director at PKGD Marketing". An "Actions" dropdown menu is present. A warning message states "This contact is not currently eligible to sync." with a "Details" link. The "About Taylor O'Neil" section lists fields for First Name (Taylor), Last Name (O'Neil), and HubSpot Owner. On the right side, there are options for "New note" and "Email", a text area for "Take notes on this call...", and a "Hang up" button. A notification at the bottom right indicates "You made a call" on September 2nd.

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' with a pencil icon. Below the header are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The central area shows a workflow diagram with two steps: 1. 'Enrollment triggers: Contact has filled out Event de-registration [SAVE].', and 2. 'Create a ticket: "Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. The right sidebar is titled 'Create a ticket' and contains the following configuration options: '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 set to 'Support Pipeline'); 'Ticket Status' (dropdown set to 'Waiting on us'); 'Ticket name' (dropdown with 'Insert contact token' icon, set to 'Contact registration help form'); 'Source' (dropdown with 'Insert contact token' icon, set to 'Form'); 'Ticket description' (dropdown with 'Insert contact token' icon, set to 'Help register these people as they come in.'). At the bottom of the sidebar are buttons for 'Set another ticket property', 'Save', and 'Cancel', along with a trash icon.

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, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her name, affiliation with Xavier University, and an 'Actions' button. Below this is a section titled 'About Emily Keefe' with a 'Became a Lead Date' of 12/06/2016 9:27 AM EST and buttons for 'View all properties' and 'View property history'. Further down is a section for 'Emily's Company', featuring the Xavier University logo and website URL, along with another 'Actions' button.

On the right, a communication window is visible. At the top, it shows options for 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below this is an email header with 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)', 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)', and 'Subject: Add a subject'. A text input field contains 'Type something brilliant...'. A rich text editor toolbar is also present.

Below the email window, a calendar view for 'December' shows a meeting notification: 'You have a meeting with Emily Keefe'. Underneath is a 'Chat about Sales platform' section with a call link (<https://www.uberconference.com/>), dial-in number (401-283-6228), 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 shows 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 displays several integration cards. The top row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The bottom row features "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