



2024

ROI-Bericht



- ◆ **Mehr als 238.000** Unternehmen in über 135 Ländern nutzen bereits HubSpot für ihr Wachstum.
- ◆ Erfahren Sie, wie die einfache, schnelle und einheitliche Plattform von HubSpot einen Mehrwert für Ihr Unternehmen schaffen kann.

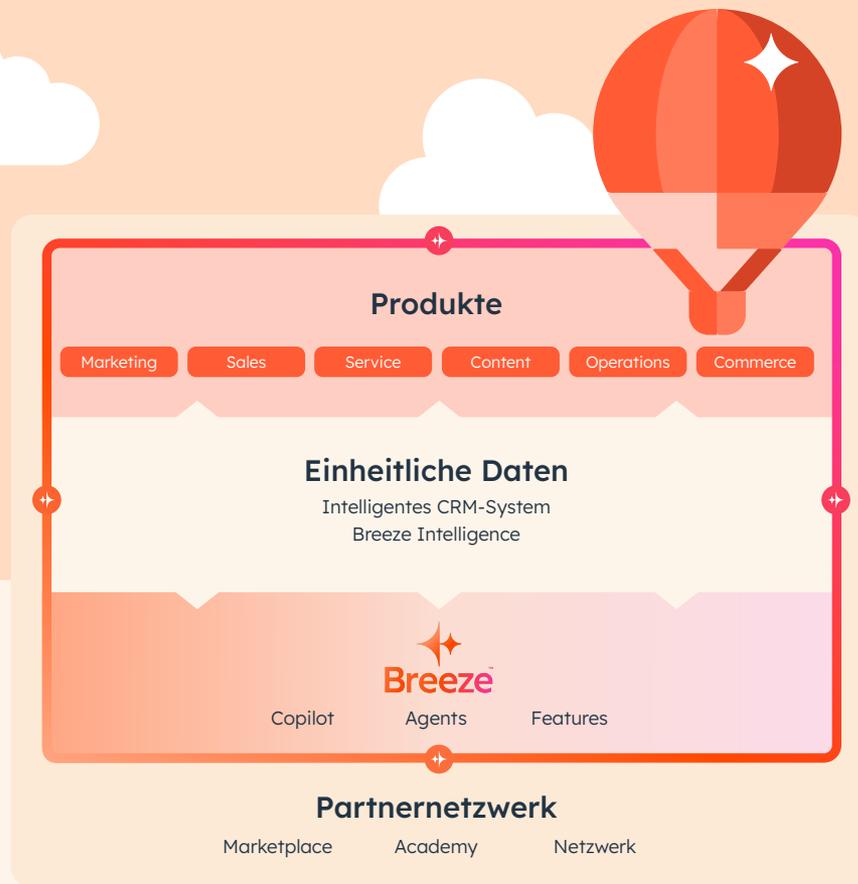
Was ist HubSpot?

Die Plattform von HubSpot ist **benutzerfreundlich und bietet einen schnellen Mehrwert**. Darüber hinaus verbindet sie Ihre Kundendaten. Alle Funktionen der Plattform greifen nahtlos ineinander, um das Wachstum von Unternehmen zu unterstützen.



Teams, die eine einheitliche Plattform verwenden, **übertreffen mit 1,5-mal höherer Wahrscheinlichkeit** ihre Ziele im Jahr 2024.¹

1. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024



Warum ist HubSpot anders?



Einfach

mit effizienten
und intuitiven Tools



der Nutzenden sagen,
dass HubSpot einfach zu
verwenden ist.¹



Schnell

mit Ergebnissen in
Wochen statt Monaten
oder Jahren



Die durchschnittliche Zeit bis
zum vollständigen Einsatz
eines HubSpot-Produkts
beträgt **nur 6 Wochen.**²



Einheitlich

mit allen nötigen Daten
und Tools für Vernetzung
und Wachstum



der HubSpot-Nutzenden sagen,
dass es ihnen hilft, **wenn ihre
Daten zentral zur Verfügung
stehen.**¹

1. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024

2. Basierend auf der Zeit zwischen dem Kaufdatum und dem Datum, an dem die für die Aktivierung erforderliche Aktion durchgeführt wurde. Die Umfrage umfasst Unternehmen, die zwischen Januar 2019 und Juli 2024 Sales Hub (n = 89.440), Marketing Hub (n = 109.711), Service Hub (n = 44.755) oder Content Hub (n = 17.771) erworben haben

Was sind

die Vorteile von HubSpot



01

Größere Akzeptanz



02

Schnellere Geschäftsergebnisse



03

Schneller Mehrwert



04

Niedrigere Kosten

HubSpot steigert die Akzeptanz



” Mit HubSpot verbringen unsere Teams **weniger Zeit damit, sich über die Genauigkeit von Informationen** Gedanken zu machen, und mehr Zeit damit, Strategien zur Trichterbeschleunigung zu entwickeln und stärkere Kundenbeziehungen aufzubauen.

Lubna Quraishi
Head of Marketing

teamwork.



81 % der HubSpot-Nutzenden sagen, dass in ihrem Unternehmen **eine hohe Akzeptanz** von HubSpot besteht.¹



76 % der HubSpot-Kundschaft verzeichnen **einen hohen Nutzungsgrad der Funktionen**.²

↑ **94 %** der Marketing Hub- und Content Hub-Kundschaft verzeichnen **einen hohen Nutzungsgrad der Funktionen**.³

↑ **87 %** der Sales Hub-Kundschaft verzeichnen **eine hohen Nutzungsgrad der Funktionen**.⁴



86 % der HubSpot-Nutzenden **verwenden HubSpot täglich**.¹

1. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024
2. Basierend auf dem Prozentsatz der Unternehmen mit Marketing Hub und Content Hub (n=3.050), Sales Hub (n=20.802), und Service Hub Professional und Enterprise (n=6.263) bei hoher Nutzung der jeweiligen Funktionen
3. Basierend auf dem Prozentsatz der Unternehmen mit Marketing Hub und Content Hub Professional und Enterprise (n=3.050) bei hoher Nutzung der Marketing Hub-Funktionen, indiziert durch die Aktivierung von 67 % (6 von 9) oder mehr der Marketing Hub-Kernfunktionen
4. Basierend auf dem Prozentsatz der Unternehmen mit Sales Hub Professional und Enterprise (n = 20.802) bei hoher Nutzung der Sales Hub-Funktionen, indiziert durch die Aktivierung von 64 % (7 von 11) oder mehr der Sales Hub-Kernfunktionen

HubSpot ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse



Die KI-gestützten Tools und einheitlichen Daten von HubSpot waren für unsere CX-Teams von entscheidender Bedeutung. Wir konnten über ein Drittel unserer Tickets automatisieren und so **die Bearbeitungszeiten um über 60 % reduzieren.**

Jennifer Cummings
Senior Director, Customer Engagement

KAPLAN
PARTNERSHIP COMPANY

Unternehmen, die HubSpot nutzen, ...



... generieren **107 %** mehr Leads.¹



... schließen **35 %** mehr Deals ab.²



... steigern die Ticketlösungsrate um **28 %**.³

1. Basierend auf den monatlichen Formulareinsendungen für Unternehmen, die eine beliebige Version von Marketing Hub seit mindestens 12 Monaten nutzen (n = 67.482)
2. Basierend auf den innerhalb von 6 Monaten monatlich abgeschlossenen Deals für Unternehmen, die eine beliebige Version von Sales Hub seit mindestens 12 Monaten nutzen (n = 61.265)
3. Basierend auf der monatlichen Ticketabschlussrate innerhalb von 6 Monaten für Unternehmen, die eine beliebige Version von Service Hub seit mindestens 12 Monaten nutzen (n = 10.344)

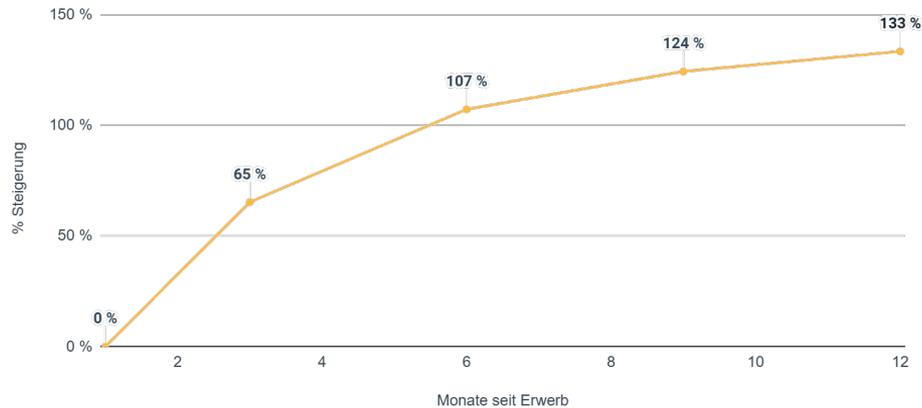


HubSpot ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse durch:

Schnellere Leadgenerierung

Inbound-Leads – Performance seit Erwerb¹

- Unternehmen mit Marketing Hub sehen eine **107%ige Steigerung** ihrer Inbound-Leads nach nur 6 Monaten.¹



- Basierend auf den monatlichen Formulareinsendungen für Unternehmen, die Marketing Hub seit mindestens 12 Monaten besitzen (n = 67.842)
- Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024
- Basierend auf den monatlichen Formulareinsendungen für Unternehmen, die Marketing Hub oder Content Hub seit mindestens 12 Monaten besitzen (n = 27.548)
- Basierend auf der Anzahl der Formulareinsendungen von Unternehmen, die Marketing Hub Professional oder Enterprise nutzen und mit einem Solutions Partner zusammenarbeiten (n = 13.094), im Vergleich zu Unternehmen, die nicht mit einem Partner zusammenarbeiten (n = 12.829)



82 %

der Marketingteams sagen, dass HubSpot ihre **Leadgenerierung gesteigert hat**.²



134 %

Unternehmen mit Marketing Hub verzeichnen einen Anstieg von **134 %** ihres **Website-Traffics**.³



↑ 53 %

Unternehmen, die mit Partnern zusammenarbeiten, verzeichnen **53 % mehr Inbound-Leads** als solche ohne Partner.⁴

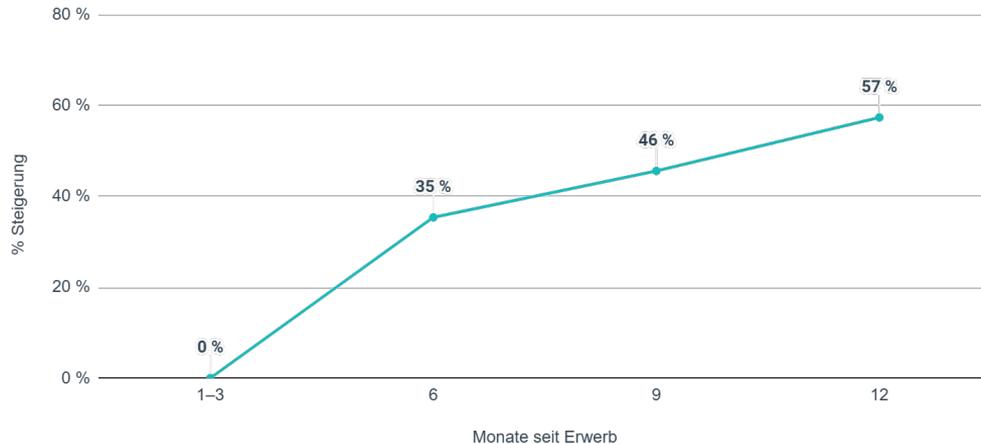


HubSpot ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse durch:

Schnelleres Abschließen von mehr Deals

Abgeschlossene Deals – Performance seit Erwerb¹

- ◆ Unternehmen, die Sales Hub nutzen, verzeichnen einen **Anstieg der Dealabschlüsse um 35 %** nach nur 6 Monaten.¹



1. Basierend auf den monatlich abgeschlossenen Deals bei Unternehmen, die Sales Hub seit mindestens 12 Monaten nutzen (n = 61.265)
2. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024
3. Basierend auf der durchschnittlichen Zeit bis zum Abschluss für Unternehmen, die zwischen Mai und Juli 2024 Konversationszusammenfassung aktiviert haben (n = 163) im Vergleich zu Unternehmen, die diese Funktion nicht nutzen (n = 48.178)
4. Basierend auf der Anzahl der abgeschlossenen Deals für Unternehmen, die Sales Hub Professional oder Enterprise nutzen und mit einem Partner zusammenarbeiten (n = 12.264), im Vergleich zu Unternehmen, die nicht mit einem Partner zusammenarbeiten (n = 18.633)



76 %

der Vertriebsprofis sagen, dass HubSpot ihre **Gewinnrate erhöht hat**.²



167% weniger Zeit

Unternehmen, die die KI-Zusammenfassungsfunktionen von Sales Hub nutzen verbringen 167 % weniger Zeit mit dem Abschluss von Deals im Vergleich zu **Unternehmen, die diese Funktionen nicht verwenden**.³



3-mal

Unternehmen, die mit Partnern zusammenarbeiten, verzeichnen **eine 3-fach höhere Dealabschlussrate** als solche ohne Partner.⁴

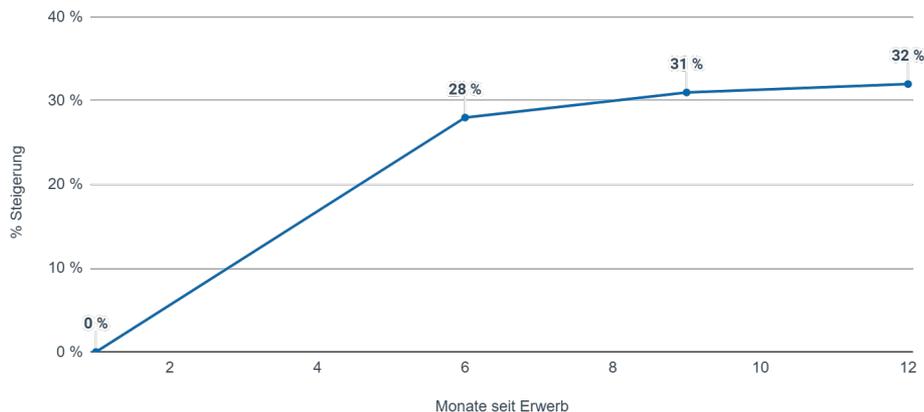


HubSpot ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse durch:

Schnelleren Abschluss von Tickets

Abgeschlossene Tickets – Performance seit Erwerb¹

- ◆ Unternehmen, die Service Hub nutzen, verzeichnen einen **Anstieg der Ticketabschlüsse um 28 %** nach nur 6 Monaten.¹



1. Basierend auf der monatlichen Ticketabschlussrate für Unternehmen, die eine beliebige Version von Service Hub seit mindestens 12 Monaten nutzen (n = 10.344)
2. Globale HubSpot-Umfrage unter 1.537 Führungskräften im Kundenservice im März 2024
3. Basierend auf Unternehmen mit Service Hub Professional und Enterprise, die die zwischen Mai und Juli 2024 die Wissensdatenbankfunktionen von Content-Assistent nutzten (n = 1.031), im Vergleich zu denen, die sie nicht aktiviert hatten (n = 2.209)



72 %

der Serviceführungskräfte sagen, dass sie dank HubSpot **die Zeit für die Lösung von Tickets reduzieren konnten.**²



↑ 11 %

Unternehmen, die die **KI-Wissensdatenbankfunktionen von Service Hub nutzen**, verzeichnen eine **11%ige Steigerung der geschlossenen Tickets** im Vergleich zu Unternehmen, die diese Funktion nicht nutzen.³

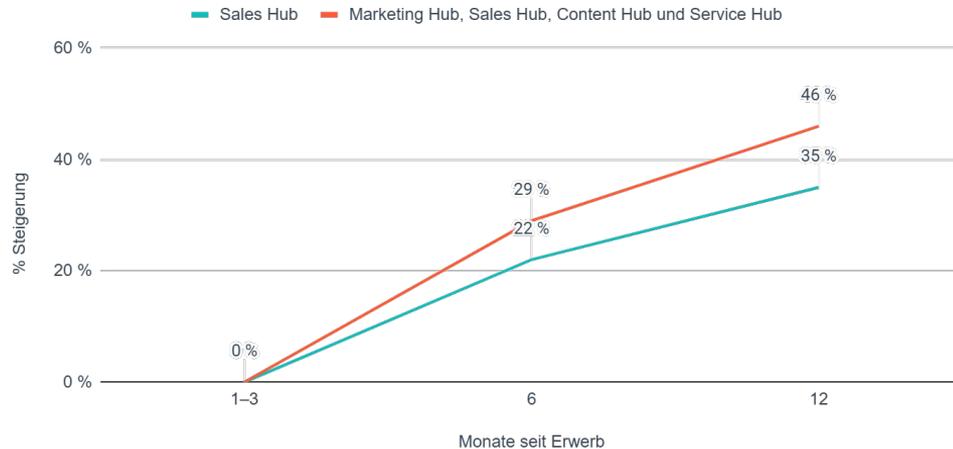


HubSpot ermöglicht schnellere Geschäftsergebnisse durch:

Vernetzung Ihrer Tools

Abgeschlossene Deals – Performance seit Erwerb¹

◆ Unternehmen, die die Plattform von HubSpot nutzen, schließen **31 % mehr Deals ab** als Unternehmen, die nur Sales Hub verwenden.¹



1. Basierend auf der Anzahl der monatlich geschlossenen Deals von Unternehmen, die mindestens 12 Monate lang Marketing Hub, Sales Hub, Service Hub und Content Hub nutzten (n = 19.668), im Vergleich mit Unternehmen, die nur Sales Hub verwendeten (n = 15.263), 12 Monate nach dem Kauf
2. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024
3. Basierend auf dem Prozentsatz der Unternehmen zwischen Mai bis Juli 2024 mit Sales Hub, Marketing Hub und Service Hub mit Integrationen (n = 47.027) im Vergleich zu denen, die keine Integrationen nutzen (n = 1.231)



72 %

sagen, dass die Integration ihrer Daten mit HubSpot **ganz einfach ist**.²



8-mal

Unternehmen, die **Integrationen** verwenden **schließen 8-Mal mehr Deals ab**, im Vergleich zu Unternehmen, die keine Integrationen einsetzen.³

HubSpot bietet einen schnellen Mehrwert



„Insgesamt hat HubSpot uns geholfen, unser Umsatzwachstum zu steigern und die betriebliche Effizienz zu verbessern, und wir freuen uns darauf, die Plattform **zu nutzen, um unser Geschäft weiter voranzutreiben.**“

Abbey Heimensen
VP of Marketing



der HubSpot-Nutzenden verzeichneten eine Produktivitätssteigerung.¹ Davon erzielten ...

↑ **72 %** eine Steigerung innerhalb von 3 Wochen.¹



der HubSpot-Nutzenden gaben an, dass ihr Unternehmen mehr Umsatz erzielt hat.¹



der HubSpot-Nutzenden verzeichneten **einen Return on Investment.**¹ Davon erzielten ...

↑ **64 %** einen ROI in maximal 4 Wochen.¹

1. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024

HubSpot steigert den Wert über Ihr gesamtes Unternehmen hinweg

Berechnen Sie Ihren ROI mit dem

ROI-Rechner von HubSpot



der Marketingteams gaben an, dass sie mit HubSpot ihre Konversionsrate **erhöhen konnten**.¹



der Vertriebsteams sagen, dass sie mit HubSpot ihre **Leadqualität verbessert haben**.¹



der Serviceführungskräfte sagen, dass sie mit HubSpot den CLTV ihres **Unternehmens steigern konnten**.²



1. Basierend auf einer Umfrage unter 1.474 CRM-Nutzenden weltweit im August 2024
2. Globale HubSpot-Umfrage unter 1.537 Führungskräften im Kundenservice im März 2024

HubSpot senkt Kosten

Im ersten Jahr fallen für die meisten Unternehmen keine zusätzlichen Kosten an, was einer durchschnittlichen Ersparnis von über 100.000 US-Dollar in den ersten zwei Jahren entspricht.¹

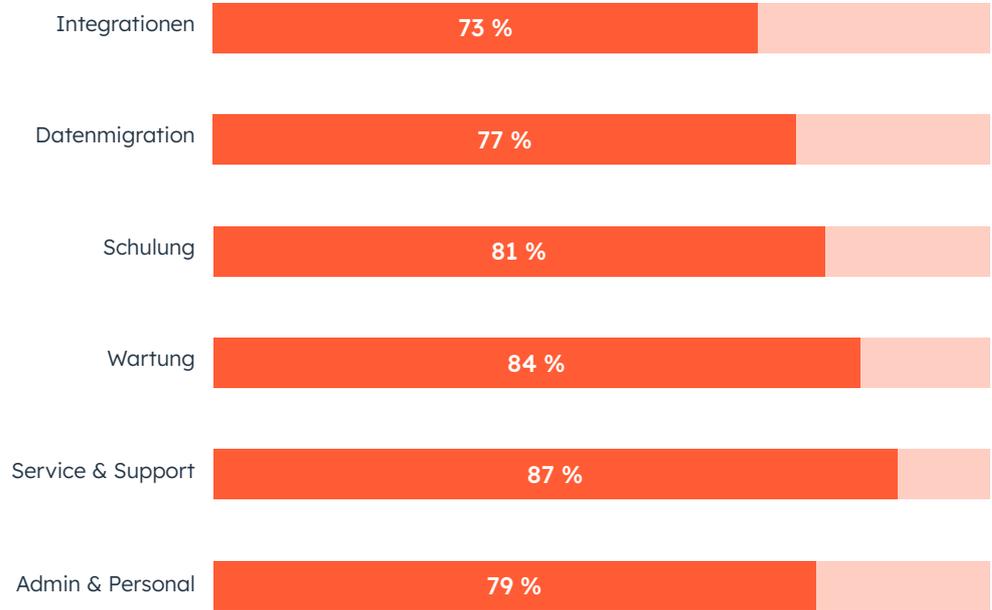


”Lassen Sie sich nicht von den vermeintlichen Kosten der Umstellung abschrecken – die Kosten für die Verwaltung und die Gesamtbetriebskosten **sind es absolut wert.**

Adam Pisk
Chief Revenue Officer

Fallstudie: [So konnte BruntWork mit HubSpot den Betrieb rationalisieren und mehr als 5 Mio. \\$ MRR erwirtschaften](#)

% der HubSpot-Nutzenden, die keine zusätzlichen Kosten haben



1. Basierend auf Umfragen unter Unternehmen, die entweder Marketing Hub (n = 131), Sales Hub (n = 172) oder Service Hub (n = 68) besitzen

Fazit

Unternehmen, die die einfache, schnelle und einheitliche Plattform von HubSpot nutzen, verbessern die für sie wichtigsten Kennzahlen.



Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie HubSpot Ihr Unternehmen verändern kann?

**Vertrieb
kontaktieren**

Oder schauen Sie sich diese kostenlosen Tools an:

HubSpot ROI-Rechner

Growth Grader

Total Cost of Ownership-Rechner
von HubSpot

Methodik zur Datenerhebung

Wie erfasst HubSpot die in diesem Bericht verwendeten Kundendaten?

Wir erhalten Kundendaten, indem wir Informationen von Kundinnen und Kunden sammeln, die über unsere Websites mit uns interagieren oder die Abonnementdienste von HubSpot nutzen. Die Einzelheiten darüber, was wir sammeln, wie wir die Informationen verwenden, wie wir sie weitergeben und wie unsere Kundschaft ihre Daten verwalten kann, sind in unserer [Datenschutzrichtlinie](#) beschrieben.

Unsere Kundendaten werden aus der Zusammenstellung von Informationen von Tausenden von HubSpot-Kundinnen und -Kunden gewonnen. Spezifische Stichprobengrößen und Einzelheiten zu den Kriterien, nach denen die Unternehmen in die einzelnen Diagramme oder Statistiken aufgenommen wurden, finden Sie in der entsprechenden Beschreibung des Diagramms oder der Fußnote zur Statistik.

Welche Arten von Kundendaten sind in diesem Bericht enthalten?

Die in diesem Bericht enthaltenen Daten können in drei Arten eingeteilt werden:

- a. **Personenbezogene Daten:** Dies bezieht sich auf die Informationen, die in unserer [Vereinbarung zur Datenverarbeitung](#) definiert sind. Wir erfassen Daten, wenn Webformulare ausgefüllt, mit unseren Websites interagiert, ein HubSpot-Blog abonniert, sich für ein Webinar angemeldet, Kundensupport angefordert, Benutzerinformationen erstellt oder geändert, Einstellungen festgelegt oder andere relevante Informationen für den Zugriff auf oder die Nutzung unseres Abonnementdienstes bereitgestellt werden.
- b. **Nutzungsdaten:** Dazu gehören Kennzahlen und Informationen darüber, wie Kundinnen und Kunden den Abonnementdienst nutzen und mit ihm interagieren. Sie umfassen Details wie die am häufigsten verwendeten Produktfunktionen, die Erstellung und Schließung von Objekten (z. B. Deals) und die Häufigkeit des Auslösens bestimmter Funktionen (z. B. Workflows) in ihrem Account.
- c. **Forschungsdaten:** Dies bezieht sich auf Kundinnen und Kunden, die ihre Einwilligung gegeben und an einer von HubSpot durchgeführten Marktforschungsstudie teilgenommen haben. In diesen Untersuchungen wurden die Daten erhoben, indem den Produktnutzenden Fragen zur Leistung ihres Unternehmens gestellt wurden, wie z. B. Zeitersparnis, Umsatzwachstum und andere relevante Kennzahlen.

Wo kann ich mehr über die in diesem Bericht verwendeten Daten erfahren?

Weitere Informationen zu den in diesem Bericht verwendeten Daten finden Sie unter [Daten von HubSpot über Kundenerlebnisse](#). Auf dieser Seite finden Sie häufig gestellte Fragen, die Ihnen helfen können, besser zu verstehen, wie die Leistung berechnet wird, wie die Genauigkeit aufrechterhalten wird und wie die Kennzahlen definiert werden.