

Enterprise

Überblick

Marketing Hub Enterprise bietet Ihrem Marketingteam mehr Kontrolle und Flexibilität sowie nahtlose Integrationen – ohne Ihren eigenen Alltag oder den Ihrer Kundschaft zu verkomplizieren. Ihre Nutzerschaft profitiert von einer einzigartigen Kombination aus hoher Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit, sodass Sie selbst komplexe Marketingstrategien effizient umsetzen können.

Vorteile von Marketing Hub Enterprise

Eine Software für hochkomplexe Anwendungsfälle

Marketing Hub Enterprise ermöglicht Ihnen die flexible Anpassung der HubSpot-Plattform an die spezifischen Bedürfnisse Ihres Teams – mit Tools wie Single-Sign-On (SSO), hierarchischen Teamstrukturen, benutzerdefinierten Teams, Frequenzlimits für E-Mails und vielen anderen Features.

Marketingskalierung über Grenzen, Brands und andere beliebige Dimensionen hinweg

Profitieren Sie von der Unterstützung für mehrsprachige Inhalte und verschiedene Währungen sowie standortspezifischen Analytics. Verwenden Sie Teams zur Gliederung Ihrer Datenbank, Inhalte, Workflows, Listen, Abonnements und Berichterstattung über alle Geschäftsbereiche hinweg.

Erstellung detaillierter Berichte

Erstellen Sie benutzerdefinierte Marketingtrichter basierend auf spezifischen Events, nutzen Sie Ihre erfassten Daten, um aussagekräftige Berichte zu generieren, gestalten Sie umfassende Attribution-Berichte und mehr. Zudem können Sie nun dank sieben neuer APIs leicht auf die gespeicherten Daten in Ihren bestehenden Systemen zugreifen, und mit dem neuen Berichtsdesigner, der auf Snowflake basiert, können Sie benutzerdefinierte Berichte erstellen.

Fortgeschrittene Marketing-Features zur Unterstützung der Unternehmensskalierung

Automatisieren und optimieren Sie Prozesse durch maschinelles Lernen. Schränken Sie den Zugriff auf Ihre Inhalte ein. Testen Sie Ihre E-Mails mit multivariaten und adaptiven Tests. Identifizieren Sie die vielversprechendsten Kontakte mit automatischem Lead-Scoring und Account-based Marketing.

Hauptfunktionen

Teambasierte Gliederung

Dank der besseren Organisation arbeitet Ihr Team produktiver und mit einer sauberen Datenbank. Weisen Sie sämtliche Marketingmaterialien teamweise zu, damit alle Nutzerinnen und Nutzer Zugriff auf die jeweils passenden Inhalte haben.

Adaptive Tests

Manuelle Tests waren gestern. Nutzen Sie die Vorteile maschinellen Lernens, um Ihre Webseiten kontinuierlich und automatisch testen und Ihre Conversion Rates optimieren zu lassen.

Account-based Marketing (ABM)

Mithilfe neuer Tools gelingt Ihnen die Umsetzung einer effektiven Account-basierten Marketingkampagne jetzt im Handumdrehen dank neuer Eigenschaften und Vorlagen sowie Funktionen für Unternehmens-Scoring, integrierte Berichterstattung u.v.m.

Benutzerdefinierte Objekte

Mit benutzerdefinierten Objekten können Sie einzigartige Daten in HubSpot festhalten. Erstellen Sie neue Segmente, benutzerdefinierte Berichte, Kampagnen und Workflows, die CRM- und Kontaktdaten nutzen. Außerdem erhalten Sie Einblicke speziell für Ihr Unternehmen, wie Produkt- Nutzung oder Inventardaten.

Verhaltensorientierte Ereignisse und Berichterstattung

Ermöglichen Sie es Ihren Teams, zur richtigen Zeit die richtigen Kontakte anzusprechen. Lassen Sie abhängig vom Verhalten von Website- oder App-Nutzenden automatisch Benachrichtigungen oder E-Mails auslösen. Verfolgen Sie per verhaltensorientierter Berichterstattung nach, wer wie mit Ihren Inhalten interagiert bzw. welche Konversionspunkte sie durchlaufen haben. Dies ist besonders für Unternehmen hilfreich, die mit einem SaaS-Modell arbeiten.

Targeting für Chatbots

Steigern Sie die Interaktionsrate von Chats, indem Sie Besucherinnen und Besuchern ein relevanteres und persönlicheres Erlebnis bieten. Erstellen Sie basierend auf dem Standort von Besucherinnen und Besuchern, ihrem Scrollverhalten, Verweisquellen usw. einzigartige Chatflows.

Frequenzlimit für E-Mails

Richten Sie ein Frequenzlimit ein, um die maximale Anzahl an Marketing-E-Mails festzulegen, die Kontakte in einem bestimmten Zeitraum erhalten können. So vermeiden Sie, dass Kontakte versehentlich mehrfach von verschiedenen Mitarbeitenden kontaktiert werden.

Höhere Obergrenzen

Wir haben die Obergrenzen für Workflows, Listen und mehr angehoben. Nutzen Sie die höheren Limits und erstellen Sie zum Beispiel bis zu 500 benutzerdefinierte Berichte, 50 benutzerdefinierte Dashboards und 1.000 Workflows.

Zentrale Verwaltung von E-Mail-Präferenzen

Verwalten Sie Ihre E-Mail-Präferenzen zentral und pro Team bzw. Marke. So stellen Sie sicher, dass potenziellen Abonentinnen und Abonnenten immer die richtigen Optionen zur Auswahl gestellt werden. Gerade für wachsende Unternehmen, die verschiedene Teams, Standorte oder Filialen unter einem Dach vereinen, ist diese Funktion unverzichtbar.

„Mit Marketing Hub Enterprise kann man problemlos teamübergreifend über eine einzige benutzerfreundliche Plattform arbeiten. So können wir globale Kampagnen zügig starten, ausgefeilte Workflows aufrechterhalten und die Performance kontinuierlich optimieren. Das ist schon beeindruckend. Und natürlich auch benutzerfreundlich.“

– Leela Srinivasan, CMO bei SurveyMonkey

Preisgestaltung

Ab 2.944 €/Monat mit 10.000 Marketingkontakten

EINIGE UNSERER KUNDEN

