

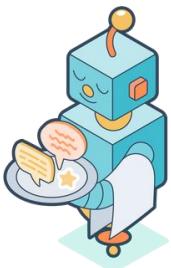
Die Herausforderung

Gut aufgesetzte Kampagnen tragen entscheidend zum Wachstum eines Unternehmens bei. Gute Marketingteams wissen, was eine gelungene Kampagne ausmacht: die Ausrichtung des Teams, die Interaktionen über die gesamte Customer Journey hinweg und ein Reporting, das zu fundierten Entscheidungen führt.

Warum fällt es trotzdem so schwer, eine erfolgreiche Kampagne aufzusetzen?

- Marketer und Marketerinnen müssen zwischen verschiedenen Tools wechseln – was es unmöglich macht, auf dieselben Ziele hinzuarbeiten und sie umzusetzen.
- Kundendaten werden auf verschiedenen Anwendungen gespeichert – was den ganzheitlichen Blick auf die Kundschaft erschwert.
- Marketingteams müssen warten, um Berichts- und Kundendaten aus verschiedenen Tools zu erhalten.
- Die Buyer's Journey wird immer komplexer – ohne einen ganzheitlichen Blick auf Kunden und Kundinnen weiß das Marketingteam nicht, wer mit welchem Produkt wann angesprochen werden soll.

Marketer und Marketerinnen müssen immer wieder zwischen Systemen wechseln, um bestimmte Daten und Tools zu suchen – was produktives Arbeiten unmöglich macht.



Die Lösung

Marketing Hub Professional ist komplett anders aufgebaut. Es ist die einzige Plattform für Marketingautomatisierung, die auf einem CRM-System basiert und jederzeit Zugriff auf alle Tools und Kundendaten ermöglicht.

Marketing Hub Professional bietet folgende Vorteile:

- **Ausrichtung** auf eine reibungslose Umsetzung mit Tools zum Planen und Abstimmen von Marketingkampagnen
- **Interaktion** mit Kunden und Kundinnen über verschiedene Kanäle per Omni-Channel-Automatisierung
- **Erkenntnisse**, die dank leistungsstarkem Reporting zu fundierten Entscheidungen führen

Kanalübergreifende Automatisierung

Personalisierung bedeutet, die richtige Botschaft zum richtigen Zeitpunkt an die richtige Zielgruppe zu kommunizieren.

Mit Marketingautomatisierung sparen Sie zwar Zeit, aber die meisten Plattformen bieten nur selten die Möglichkeit, ein außerordentliches Kundenerlebnis auf allen Ebenen zu schaffen. Und Systeme, die solche Funktionen bieten, sind umständlich und schwierig zu nutzen.

Die Omni-Channel-Automatisierung in Marketing Hub bietet Ihnen spezielle Tools, um eine personalisierte Kampagne über viele verschiedene Kanäle hinweg zu entwerfen und intern problemlos zusammenzuarbeiten. Sie können kanalübergreifend und in jeder Größenordnung personalisierte Kundenerlebnisse schaffen.

Kanalübergreifende Automatisierung

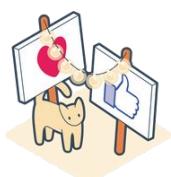
Workflows: Visualisierung, ohne Programmierkenntnisse



Erstellen Sie personalisierte automatisierte Kampagnen in wenigen Minuten und ohne Programmierkenntnisse mithilfe von Workflows: dem leistungsstarken Automatisierungstool von HubSpot.

Der Workflow-Editor ermöglicht es in Echtzeit, komplexe Automatisierungen zu erstellen, egal, ob es sich um simple Follow-up-Kampagnen oder komplexe Journeys mit mehreren Phasen handelt. Außerdem können Sie Ihre Workflows einfach als Bild exportieren, um sie mit anderen Kollegen und Kolleginnen bzw. Kunden und Kundinnen zu teilen, die keinen Zugriff auf HubSpot haben.

Anzeigen, Social Media, Content und Formular-Automatisierung



Erstellen Sie Omni-Channel-Kampagnen, um Ihre Zielgruppe dort abzuholen, wo sie am ehesten mit Ihrer Marke interagiert – von Ihrer Website bis hin zu sozialen Kanälen.

HubSpot-Workflows beinhalten:

- Anzeigen-Sequenzen
- Anzeigen-Synchronisierung zur Optimierung
- Blog -> automatische Veröffentlichung
- Automatisierung & Optimierung der Sendezeiten
- Planung von Social-Media-Beiträgen
- Follow-up-E-Mails

Darüber hinaus können Sie unsere verschiedenen Workflow-Funktionen durchsuchen, um neue Kanäle wie SMS, Facebook Messenger u.v.m. in Ihre Kampagne zu integrieren.

Zusammenarbeit an Kampagnen und Kampagnenabstimmung

Ein großer Teil unserer Arbeit findet heutzutage online statt, und zwar über Grenzen, Gebäude, Länder und Zeitzonen hinweg. Diese Veränderung führt dazu, dass die reibungslose Zusammenarbeit eine immer wichtigere Rolle spielt.

Die Tools für die Zusammenarbeit bestehen aus einer Reihe miteinander verbundener Produktivitätstools, die es dem Marketingteam erleichtern, die gemeinsame Arbeit an Kampagnen zu planen, auszuführen und insgesamt besser zusammenzuarbeiten. Verbessern Sie Ihr Kampagnenmanagement durch eine gesicherte und gefestigte Arbeitsweise.

Zusammenarbeit an Kampagnen und Kampagnenabstimmung

Marketing-Startseite



Auf der Marketing-Startseite haben Sie alle Aspekte Ihrer Kampagnen im Blick, sodass Sie leicht die Kontrolle behalten. Mit dieser Übersicht können Sie künftig gut informierte Entscheidungen darüber treffen, wo Sie Ihre Ressourcen prioritär einsetzen sollten.

Marketingaufgaben, Kalender und Kommentare



Die Arbeit eines Marketingteams unterscheidet sich von der anderer Teams. Die „Aufgaben“ bieten einen Überblick darüber, was zu tun ist, und geben umfangreichen Kontext zur Ausführung. Außerdem erleichtern sie die Zusammenarbeit im Team.

Eines der wichtigsten Utensilien für Marketer und Marketerinnen ist der Kalender. Der neue Kalender enthält alle wichtigen Informationen zu Kampagnen – Nutzende können die Marketingressourcen und alle geplanten Termine einsehen. Auch kurzfristige Änderungen, Erweiterungen und andere Ressourcen sind direkt im Kalender abrufbar. Dank der Kommentarfunktion können Sie mit Ihrem Team direkt in HubSpot zusammenarbeiten, ohne den Arbeitsablauf unterbrechen zu müssen. Sie können Teammitglieder per @mention erwähnen, Ihre Kommentare formatieren und sich Ihre Unterhaltungen in einem integrierten Kommentarbereich direkt in HubSpot ansehen.

Leistungsstarke Berichterstattung

Gute Marketer und Marketerinnen haben das richtige Gespür dafür, was funktioniert und was nicht. Gute Marketer und Marketerinnen nutzen Daten, um die richtigen Entscheidungen zu treffen. Hervorragende Marketer und Marketerinnen können beides.

Mit der Reporting-Funktion in Marketing Hub Professional sehen Sie alle relevanten Daten in einer zentralen, benutzerfreundlichen Übersicht. So können Sie nicht nur businessrelevante Kennzahlen leicht darstellen und teilen, sondern auch Stakeholdern zu Entscheidungen auf einer soliden Datengrundlage verhelfen.

Die wichtigsten Berichterstattungsfunktionen

- Benutzerdefinierter Berichtdesigner
- Flexible Dashboards
- Höhere Obergrenzen für Berichte
- Berichterstattung zur Performance
- Kampagnenberichte

Weitere Vorteile:

- Inhalte in mehreren Sprachen
- Smart Content
- Unternehmens-Scoring
- Bloggen
- SEO-Empfehlungen
- Social Media
- Tools für Account-based-Marketing (ABM)
- A/B-Tests
- Anzeigenoptimierung
- Hosting von Video-Content
- Website-Traffic-Analytics
- Salesforce-Integration
- Berechnete Eigenschaften

Preisgestaltung:

- Ab 740 €/Monat (jährlich) oder 823 €/Monat (monatlich)
- Enthält 2.000 Kontakte

EINIGE UNSERER KUNDEN