

Komprimierte Textvorlage für internationale Nutzung – August

CRM nimmt heutzutage eine entscheidende Rolle ein.

Die Zeiten, in denen CRM-Systeme nur als eine Art Adressbuch für Vertriebsteams galten, gehören endgültig der Vergangenheit an.

Nie waren die Erwartungen von Kundinnen und Kunden so hoch wie heute. Um erfolgreich zu sein, benötigen Unternehmen eine vollständig integrierte CRM-Software, die das gesamte Kundenerlebnis vereinfachen *und* optimieren kann.

CRM ist nicht mehr nur ein Vertriebstool, sondern steht im Mittelpunkt eines jeden wachsenden Unternehmens.

Als solches brauchen Sie eine flexible CRM-Software, die *jedes Team* leistungsstark unterstützt. Ein leistungsstarkes CRM-System stellt Marketing-, Vertriebs-, Kundenservice- und Operations-Teams moderne, umfassende Tools bereit und bietet gleichzeitig die nötige Flexibilität, um individuelle Anpassungen vorzunehmen, Berechtigungen festzulegen und Instanzen so einzurichten, dass *jedes Team* effizient arbeiten kann.

Die CRM-Plattform von HubSpot wird diesen Anforderungen gerecht. Sie hilft Ihnen dabei, Ihre Teams optimal aufeinander abzustimmen und so ihr Potenzial voll auszuschöpfen.

Mit einer flexiblen CRM-Plattform können Sie Ihr Unternehmen auf reelle Anforderungen vorbereiten und es schnell an alle Gegebenheiten anpassen. Führen Sie benutzerdefinierte Berechtigungen, Eigenschaften und verhaltensorientierte Events ein, um Ihre Teams ideal auszurichten. Dank einer nahtlosen Benutzeroberfläche ist die Implementierung so einfach wie nie.

CRM ist nicht mehr nur ein Vertriebstool, sondern steht im Mittelpunkt eines jeden wachsenden Unternehmens.

Ein CRM-System muss daher folgende Voraussetzungen erfüllen:

1. Es muss sich an Sie anpassen.
2. Es muss Ihre Teams aufeinander abstimmen.
3. Es muss einfach zu implementieren sein.

CRM ist nicht mehr nur ein Vertriebstool, sondern steht im Mittelpunkt eines jeden wachsenden Unternehmens.

Sie benötigen eine CRM-Plattform, die Marketing-, Vertriebs-, Kundenservice- und Operations-Teams moderne, umfassende Tools bereitstellt und gleichzeitig die nötige Flexibilität bietet, um individuelle Anpassungen vorzunehmen, Berechtigungen festzulegen und Instanzen so einzurichten, dass *jedes Team* effizient arbeiten kann.

1. FLEXIBLE ANPASSUNG AN IHRE BEDÜRFNISSE

Passen Sie Ihre HubSpot-Instanz mithilfe von benutzerdefinierten Objekten, flexiblen Verknüpfungen und einer anpassbaren Benutzeroberfläche ganz einfach an Ihre speziellen Anforderungen an.

Sie können Ihr HubSpot-Portal mühelos an neue Gegebenheiten anpassen – ohne lange Entwicklungsarbeiten oder Ausfallzeiten.

2. FLEXIBLE ABSTIMMUNG IHRER TEAMS

Die CRM-Plattform von HubSpot bietet detaillierte Zugriffsberechtigungen, mit denen Sie den Überblick über Ihre Teams behalten und ihnen ermöglichen, sich auf *ihre* wichtigsten Aufgaben zu konzentrieren.

Außerdem können Sie unterschiedliche Marken verschiedener Unternehmensbereiche in einem HubSpot-Account konfigurieren und verwalten.

3. FLEXIBLE UND EINFACHE IMPLEMENTIERUNG

Als Herzstück Ihres Unternehmens muss Ihre CRM-Plattform zugänglich und einfach zu implementieren sein.

HubSpot bietet eine intuitive und benutzerfreundliche Oberfläche, die alle Anforderungen von Vertriebsmitarbeitenden und Admins erfüllt.

Admins können mithilfe aktueller Updates neue Nutzungseinstellungen ganz einfach konfigurieren und Zugriffe auf HubSpot im Blick behalten.

Funktionen:

- Verbesserungen von benutzerdefinierten Objekten – Plattform
 - **Einstellungsseite von benutzerdefinierten Objekten** (live): Sobald Admins ein benutzerdefiniertes Objekt für ihren Hub erstellt haben, wird in den Einstellungen die Option „Benutzerdefinierte Objekte“ angezeigt. Unter „Benutzerdefinierte Objekte“ sind für jedes erstellte benutzerdefinierte Objekt bestimmte Einstellungen verfügbar, wie Verwaltung von Eigenschaften, Bearbeitung des neuen Datensatzerstellungsformulars und Auswahl der Eigenschaften für die Anzeige auf einer Zuordnungskarte.
 - **Personalisierte E-Mails aus benutzerdefinierten Objektdatensätzen** (live): Sie können persönliche E-Mails an Ihre Kontakte direkt aus Seiten benutzerdefinierter Objektdatensätze versenden. Bei der Kommunikation mit potenziellen oder bestehenden Kundinnen und Kunden benötigen Sie möglicherweise Zugriff auf Daten in benutzerdefinierten Objektdatensätzen. Jetzt ist es auch möglich, E-Mails direkt aus benutzerdefinierten Objekten zu versenden, sodass Sie die benötigten Informationen immer zur Hand haben.
 - **Benutzerdefinierte Objekteigenschaften in Formularen** (private Beta-Version): HubSpot-Formulare unterstützen jetzt auch Eigenschaften aus benutzerdefinierten Objekten. Oft ist es erforderlich, mithilfe von Formularen Kundendaten zu bestimmten benutzerdefinierten Objekten zu sammeln, z. B. Angaben zu einem defekten Autoteil oder Buchungsdetails für ein Hotelzimmer. Zuvor war dies über HubSpot-Formulare nicht möglich. Mit dieser neuen Funktion können Unternehmen ihren HubSpot-Formularen Eigenschaften direkt aus ihren benutzerdefinierten Objekten hinzufügen und so geschäftsrelevante Kundendaten erfassen.
 - **Benutzerdefinierte Objektfilter in Listen** (live): Mithilfe von Filtern aus benutzerdefinierten Objekten und Ticketeigenschaften können Sie Ihre Kontaktlisten

ausbauen und so das Potenzial von Kontakt-E-Mails, Automatisierung, Scoring und vielem mehr voll ausschöpfen. Zusätzlich zu den bisherigen Filterkategorien für Kontakte, Unternehmen und Deals sehen Sie jetzt auch Tickets und sämtliche benutzerdefinierte Objekte in Ihrem Portal.

- Flexible Verknüpfungen – Einführung am 7. August – Plattform

Kostenlose Version und Starter:

Es ist jetzt einfacher denn je, Ihr CRM individuell an Ihrem Unternehmenskonzept auszurichten. Mit HubSpot sind Sie jetzt flexibel genug, um z. B. einen Kontakt mit mehreren Unternehmen oder mehrere Unternehmen mit einem Deal zu verknüpfen und so individuell festzulegen, wie verschiedene Objekte miteinander in Beziehung stehen. Erfahren Sie mehr.

Professional und Enterprise:

Es ist jetzt einfacher denn je, Ihr CRM individuell an Ihrem Unternehmenskonzept auszurichten. Mit HubSpot sind Sie jetzt flexibel genug, um Standardobjekte mit mehreren Objekten der gleichen oder unterschiedlicher Art zu verknüpfen und den Verknüpfungen Labels hinzuzufügen. Diese Labels können Sie u. a. dazu nutzen, um Listen zu filtern, Prozesse zu automatisieren und Berichtsdaten zu erhalten. Erfahren Sie mehr.

- Benutzerdefinierte verhaltensorientierte Events – Live – Plattform

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Damit sich Marketingteams weiterentwickeln können, benötigen sie eine Plattform, die sich an den für ihren Betrieb spezifischen Elementen und Kanälen orientiert.

Mithilfe der neuen benutzerdefinierten verhaltensorientierten Events können Sie Ereignisse Ihren Bedürfnissen entsprechend definieren und auslösen. Sie können benutzerdefinierte Eigenschaften für Ereignisse erstellen, Workflows basierend auf benutzerdefinierten verhaltensorientierten Event-Eigenschaften automatisieren, im Berichtsdesigner bestimmten Ereignissen Umsätze zuordnen und vieles mehr.

Benutzerdefinierte verhaltensorientierte Events ermöglichen es, Anmeldungen bei externen Websites nachzuverfolgen, die Nutzung über Browser und Mobilgeräte zu vergleichen, abgebrochene Einkäufe sowie die Nutzung anklickbarer Elementen zu verfolgen und benutzerdefinierte Trichter zu erstellen, um die Aktionen von Nutzenden im Blick zu behalten.

- Unternehmensbereiche und Kontrolle – Einführung am 7. August – Plattform

In HubSpot können Sie Kontakte, Marketing- und Vertriebselemente sowie Einstellungen für unterschiedliche Marken und Unternehmensbereiche effektiv verwalten.

HubSpot ermöglicht Ihnen die mühelose Durchführung von Cross- und Up-Selling-Kampagnen, um alle Zielgruppen-Segmente zu erreichen. Sie können Kontaktinteraktionen und bevorzugte Kommunikationswege für jede Marke verfolgen und Berichte zur unternehmensweiten Performance erstellen oder detaillierte Ergebnisse zu einzelnen Marken abrufen.

- Anpassbare Benutzeroberfläche – Plattform

- **CRM-Karten anpassen** (live): Jetzt bestimmen allein Sie, welche Eigenschaften auf Board- und Zuordnungskarten angezeigt werden. Ihre gewählten Felder werden dann als Standard festgelegt, sodass die wichtigsten Eigenschaften immer angezeigt werden.
- **Deal-Priorität** (in Entwicklung): Mithilfe der neuen Standard-Eigenschaft „Deal-Priorität“ können Sie wichtige und dringende Opportunities einfach erkennen, indem Sie festlegen,

- wie viel Aufmerksamkeit einem Deal gewidmet werden soll. Im Bereich „Über diesen Deal“ in der Seitenleiste des Datensatzes können Sie die Prioritätseigenschaft auf Deal-Boards einsehen.
- **Übersetzbare Eigenschaften zum Importieren und Exportieren** (Beta-Version): Sie können jetzt Exporte von HubSpot in Ihrer gewünschten Sprache durchführen und Dateien mit Spaltenüberschriften in Ihrer gewünschten Sprache für die Standardeigenschaften von HubSpot importieren. So können Sie Ihr HubSpot-Portal noch besser für Ihr Unternehmen anpassen.
- Automatische Sequenz-Aufnahmen – Öffentliche Beta-Version – Plattform

Sie können jetzt einen Workflow einrichten, um Kontakte in Sequenzen aufzunehmen oder zu entfernen. Marketing-E-Mails sind schon lange in Workflows verfügbar. Mit Sequenzen schenken Sie Interessierten jedoch die persönliche Aufmerksamkeit, die sie sich wünschen. Die Kombination dieser beiden Tools ermöglicht es Ihrem Vertriebsteam, persönlichen Kontakt in größerem Umfang aufzunehmen und so letztlich noch mehr Deals abzuschließen.