

Synchronisieren Sie Ihre Kundendaten in all Ihren Unternehmensanwendungen, bidirektional und in Echtzeit – so können Sie sich auf Ihre Geschäftsstrategie statt auf monotone, zeitaufwendige Aufgaben konzentrieren.

Vorteile

Während ein Unternehmen wächst, führen die verschiedenen Teams immer mehr Tools ein, die ihnen bestimmte alltägliche Aufgaben erleichtern sollen. Das kann über kurz oder lang dazu führen, dass diese Teams mit einer unübersichtlichen Menge an Einzellösungen arbeiten und dadurch ein holperiges Kundenerlebnis entsteht. Um diese Problemelemente für ihre Teams und ihre Kundschaft zu entfernen, brauchen Unternehmen eine nativ vernetzte technische Infrastruktur.

Für die Verknüpfung der verschiedenen Tools gibt es eine Reihe von Optionen:

Traditionelle, vorgefertigte Integrationen	Benutzerdefinierte Lösungen	Die Datensynchronisierung von HubSpot
 Benutzerfreundlich, aber nicht flexibel	 Leistungsstark, aber teuer und technisch anspruchsvoll	 Die Effektivität eines benutzerdefinierten Connectors  Benutzerfreundliches Paket; keine Programmierung erforderlich

Mit der Datensynchronisierung von HubSpot brauchen sich Operations-Teams nicht mehr um Baustellen bei der Integration zu kümmern, die Marketingteams sind aufeinander abgestimmt und können selbstständiger arbeiten – und das Kundenerlebnis ist absolut nahtlos.

Was kann die Datensynchronisierung?

Bei der Datensynchronisierung von HubSpot werden Daten automatisch zwischen HubSpot und anderen Anwendungen abgeglichen. Es sind also weder zeitaufwendige Importe und Exporte noch eine manuelle Eingabe erforderlich.



HubSpot kommuniziert direkt mit der externen Anwendung – es sind keine Tabellen erforderlich.



Ein kontinuierlicher Datenaustausch zwischen den Anwendungen gewährleistet, dass beide Systeme aktuelle und einheitliche Daten führen.



Indem Sie die Datensynchronisierung mit den Workflows zur automatisierten Datenqualität in Operations Hub kombinieren, bleiben Ihre Datenbestände nicht nur stets auf dem neuesten Stand, sondern sind auch sinnvoll strukturiert und auf Ihre konkreten Zwecke abgestimmt.

Wann ist die Datensynchronisierung nützlich?

Fangen wir ganz vorne an, indem wir uns ansehen, wie Daten in HubSpot aufgenommen werden. Dafür gibt es im Allgemeinen zwei Optionen: einen Import oder eine Synchronisierung. In der unten aufgeführten Tabelle werden diese beiden Optionen beschrieben – mit ergänzenden Details für zwei verschiedene Arten der Synchronisierung.

Import	Synchronisierung	Die Datensynchronisierung von HubSpot
<p>Funktion: Die Daten werden manuell in HubSpot hochgeladen.</p> <p>Funktionsweise: Dateien werden hochgeladen und die Datenspalten mit Eigenschaften abgeglichen.</p> <p>Hinweis: Potenziell hoher Zeitaufwand; Formatierungsprobleme; regelmäßige Updates erforderlich</p>	<p>Funktion: Triggerbasierte Integrationen (z. B. Zapier)</p> <p>Funktionsweise: Wenn in Anwendung A eine Aktion vorgenommen wird, wird in Anwendung B eine entsprechende Reaktion ausgelöst.</p> <p>Hinweis: Gut geeignet für die Automatisierung von repetitiven Aufgaben und Geschäftsprozessen</p>	<p>Funktion: Die Nutzeransicht wird definiert und entsprechend von der Integration umgesetzt.</p> <p>Funktionsweise: Anstatt dass Aktionen in Anwendung A Aktionen in Anwendung B auslösen, wird im Voraus definiert, welche Datenfelder synchronisiert werden sollen und welche nicht.</p> <p>Hinweis: Bietet in jeder verknüpften Anwendung aktuelle Datensätze</p>

 Für triggerbasierte Integrationen und die Datensynchronisierung gibt es zwar verschiedene Anwendungsfälle, doch sie können miteinander zu einer leistungsstarken Lösung kombiniert werden.

Eignet sich die Datensynchronisierung für Ihre Kundschaft?

Im Folgenden erfahren Sie, unter welchen konkreten Bedingungen Sie die Datensynchronisierung von HubSpot empfehlen sollten und wann eher nicht.

Geeignet

-  Grundlegende Qualifizierung: Ihre (potenzielle) Kundschaft verfügt über externe Daten, die innerhalb von HubSpot bei der Personalisierung, Segmentierung usw. hilfreich wären.
-  Es gibt bereits einen Connector für die zu integrierende Anwendung. Bevor benutzerdefinierte Lösungen in Betracht gezogen werden, sollte die Datensynchronisierung auf Anwendbarkeit evaluiert werden.
-  Ihre (potenzielle) Kundschaft wünscht sich eine bidirektionale und nahezu in Echtzeit ausgeführte Synchronisierung.

Eher ungeeignet

-  Die zu synchronisierenden Objekte werden nicht vom Connector unterstützt (z. B. Deals, Interaktionen). Überprüfen Sie den Eintrag für die jeweilige Anwendung.
-  Die Aktionstrigger können nicht durch einfache Filter ausgelöst werden. Beispiel: Bei der Synchronisierung von Kontakten ist „Lead-Status = X“ nicht spezifisch genug, um die Synchronisierung auszulösen.

Anwendungsfälle

Die möglichen Anwendungsfälle der Datensynchronisierung sind natürlich ebenso einmalig wie jedes einzelne Unternehmen.

Die folgenden Beispiele dienen daher lediglich als erster Überblick:

Synchronisierung von CRM und ERP



Durch den Abgleich beider Systeme bleiben Kundendaten immer auf dem neuesten Stand – für das Front-Office (Marketing, Vertrieb und Kundendienst) sowie für das Back-Office (Finanzen und Rechnungswesen).

Integration von CRM-System und Marketinganwendungen



Synchronisieren Sie CRM-Felder mit Marketingdaten, um Kampagnen zu personalisieren und ihre Auswirkungen auf den Umsatz zu analysieren. Synchronisieren Sie Marketingdaten mit Ihrem CRM, um Leads zu bewerten und zu übergeben sowie fundierte Grundlagen für Verkaufsgespräche bereitzustellen – egal ob Sie HubSpot oder ein anderes CRM nutzen.

HubSpot als zentrale Datenbank



Nutzen Sie die Datensynchronisierung, um alle Kontakt- und Unternehmensdaten, einschließlich historischer Daten, zu HubSpot zu migrierieren.

Synchronisierung von Mitarbeitertelefonen und Ihrem CRM



Synchronisieren Sie die Telefone Ihrer Angestellten mit Ihrem CRM, damit sie auch unterwegs immer Zugriff auf aktuelle Informationen haben.

Einrichtung und kontinuierliche Synchronisierung

Datensynchronisierung einrichten

Eine Schritt-für-Schritt-Anleitung für die Einrichtung entnehmen Sie bitte [diesem Artikel in unserer Wissensdatenbank](#).



Die Datensynchronisierung enthält Standardfeldzuordnungen, die für alle Nutzerinnen und Nutzer von HubSpot kostenlos verfügbar sind. Zusätzliche benutzerdefinierte Feldzuordnungen sind ab Operations Hub Starter erhältlich.

Erste Synchronisierung durchführen

Nachdem Sie HubSpot mit der Anwendung Ihrer Wahl verbunden haben, werden per Datensynchronisierung alle Datensätze in beiden Anwendungen auf Diskrepanzen geprüft, damit die Daten entsprechend aktualisiert oder neu erstellt werden können.



Diese erste Synchronisierung ähnelt einem CSV-Import – mit dem Unterschied, dass bei der Datensynchronisierung Informationen in zwei Richtungen übermittelt werden. So können die Datensätze in beiden Anwendungen gleichzeitig aktualisiert werden. Falls keine bidirektionale Synchronisierung gewünscht wird, können Sie natürlich auch nur einen einseitigen Datenabgleich vornehmen lassen.

Kontinuierliche Synchronisierung einrichten

Nach der ersten Synchronisierung werden Ihre Datenbanken entsprechend den von Ihnen definierten Regeln aktualisiert. Sie können Daten aus HubSpot an Ihre externe Anwendung senden oder umgekehrt oder in beide Richtungen.



Änderungen an Datensätzen in HubSpot werden fast in Echtzeit an Ihre externe Anwendung übermittelt. Die Datensynchronisierung erfolgt in der Regel alle fünf Minuten, rund um die Uhr.

Zusätzliche Hilfe

Detaillierte Anleitungen zur Authentifizierung sowie hilfreiche Tipps zu häufigen Herausforderungen finden Sie [in diesem Leitfaden](#).



Die Datensynchronisierung wird zukünftig für alle nativen Integrationen verfügbar sein. Eine aktuelle Liste der heute bereits verfügbaren Anwendungen einschließlich der Objekte, die synchronisiert werden können, finden Sie [im HubSpot App Marketplace](#).