

# Kampagnenübersicht Juni:

## Digitale Erlebnisse

### Zielgruppe:

Marketing- und Entwicklungsteams

### Produktschwerpunkt:

CRM-Plattform, Marketing & CMS Hub

### Kampagnenthema: Crafting Tomorrow's Digital Experience, Today.

Es reicht schon lange nicht mehr, eine Website im Stil einer Broschüre bereitzustellen, wenn Sie moderne Erwartungen erfüllen wollen. Sie brauchen eine CRM-Plattform und eine Website, die das Wachstum Ihres Unternehmens fördern und es allen Teams – Entwicklung, Marketing, Vertrieb und Kundenservice – ermöglichen, ein herausragendes Kundenerlebnis zu schaffen.

### Warum ist das so schwierig?

- Nie waren die Erwartungen von Kundinnen und Kunden so hoch wie heute.
- Die Buyer's Journey ist komplexer geworden.
- Unternehmen fällt es schwer, Käuferinnen und Käufer mit ihrem digitalen Content durch den Kaufprozess zu leiten.

### Welche Fehler macht die Konkurrenz?

- Ein Flickwerk aus Einzellösungen führt zu Hindernissen im Kaufprozess.
- Die Website ist dadurch isoliert vom Rest der Plattform, unzureichend genutzt und uninteressant.
- Das Messaging ist fragmentiert.
- Automatisierung ist mühselig statt hilfreich.
- Daten sind isoliert und nicht überall verfügbar.
- Die systemübergreifende Berichterstattung ist komplex und aufwendig.

### Warum ist HubSpot die bessere Lösung?

Mit der CRM-Plattform lässt sich ein digitales Erlebnis schaffen, das zur Skalierung Ihres Unternehmens beiträgt.

- Ihre Website ist das Herzstück Ihrer Plattform und ein echter Wachstumsmotor.
- Das Messaging ist personalisiert, für alle Kontaktpunkte einheitlich und erfolgt zum richtigen Zeitpunkt.
- Die Automatisierung ist benutzerfreundlich und unterstützt die Skalierung.
- Anhand vorhandener Daten lassen sich persönliche, dynamische Erlebnisse schaffen.
- Die Berichterstattung und Optimierung sind einfach und intuitiv.

[Ressourcen finden Sie auf unserer Seite zu Flywheel-Kampagnen](#)

# Wichtige Daten

2019

**85 % der Führungskräfte**

gaben an, dass „digitale Erlebnisse“  
für sie nicht viel mehr als ein  
„nettes Extra“ sind.



2021

**An erster Stelle:**

Digitale Erlebnisse haben für Führungskräfte,  
die das Kundenerlebnis insgesamt verbessern  
wollen, mittlerweile höchste Priorität.

Unternehmen, die Marketing Hub und  
CMS Hub kombinieren, verzeichnen

**13 % mehr Website-Traffic** und  
**80 % mehr organischen Traffic.**

Unternehmen, die Marketing Hub und  
CMS Hub kombinieren, verzeichnen

**51 % mehr Formulareinsendungen**  
als solche, die nur einen Hub verwenden.

Unternehmen, die Marketing Hub und CMS Hub kombinieren, generieren

**121 % mehr Kontakte** (Leads) als solche, die nur einen Hub verwenden.

## Das Ziel: ein problemloses Annehmen, ein besseres Abstimmen und ein agiles Anpassen

### Annehmen

Benutzerfreundliche Tools, mit  
denen Ihr gesamtes Team  
herausragende digitale  
Erlebnisse bietet

### Was gewünscht wird

Ein System, das es allen am  
Kundenerlebnis beteiligten Teams  
leicht macht, gemeinsam an einem  
überzeugenden digitalen Erlebnis für  
Ihre Kundinnen und Kunden  
zu arbeiten

### Was wir bereitstellen

- Kontaktdatensätze
- Lokale Entwicklung
- Flexible Designs
- Drag-and-Drop-Editor
- Verhaltensorientierte Ereignisse
- E-Mail-Marketing & Automatisierung

### Abstimmen

Ihre digitale Strategie mit einer  
einheitlichen Übersicht über das  
Kundenerlebnis im Mittelpunkt

Ein System, das Ihren Teams einen  
einheitlichen Überblick darüber  
verschafft, wie Ihr Content genutzt  
wird und was das  
Unternehmenswachstum fördert

- Dashboards
- Benutzerdefinierter Berichtdesigner
- A/B-Tests und adaptive Tests
- Umsatz-Attribution
- Kontakt-Attribution

### Anpassen

Ihr digitaler Content, der das  
Unternehmenswachstum fördert  
und das Kundenerlebnis auf allen  
Kanälen verbessert

Ein System, mit dem Sie ein modernes  
und skalierbares digitales Erlebnis  
bieten und Erkenntnisse teilen können,  
um an allen Kontaktpunkten noch  
besser zu werden

- Benutzerdefinierte Objekte
- Dashboards
- Objektverknüpfungen
- Web-Anwendungen
- Zugriffsberechtigungen