

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

Was gewünscht wird

Annehmen

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

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