

July Regional Condensed Copy Bank

Allgemeine Kampagnenpositionierung

Zentrale Idee:

Ihr Unternehmen basiert auf Vertrauen, deshalb nutzen Sie HubSpot.

Positionierung:

Im Alltag ist Ihnen bewusst, dass Datenschutz, -sicherheit und -zugriffskontrolle wichtig sind. Allerdings haben Sie viele Fragen und wissen nicht immer genau, wie Sie Ihre eigenen personenbezogenen Daten schützen können. Deshalb wenden Sie sich andere, denen Sie vertrauen, und halten sich an ihre Tipps: So verwenden Sie zum Beispiel unterschiedliche Passwörter für Ihre verschiedenen Streamingdienste, nutzen Ihre Banking-App nur über eine sichere WLAN-Verbindung und melden sich von E-Mails ab, an denen Sie nicht interessiert sind.

Aber wenn es darum geht, genauso aufmerksam und vorsichtig mit den Daten an Ihrem Arbeitsplatz umzugehen, haben Sie ein Problem: Plötzlich sollen Sie selbst wissen, wie Sie Kundendaten schützen und sicher verarbeiten.

Besonders schwierig wird es, wenn Sie Ihre Kundendaten mit einem Flickwerk aus verschiedenen Einzellösungen verwalten: Sie haben das Gefühl, dass Sie sich extrem gut in puncto Cybersicherheit und mit den verschiedenen Tools auskennen müssten, um allen Compliance-Anforderungen gerecht zu werden, doch Sie sind sich nicht ganz sicher, wo und wie Sie anfangen sollen.

Als [Führungskraft im Bereich Marketing/Operations/Sales/Kundenservice] sind Sie in Ihrem Unternehmen für den Aufbau von Kundenbeziehungen zuständig und somit auch für den Schutz der Kundendaten – und Ihre Kundinnen und Kunden vertrauen darauf, dass Sie verantwortungsvoll mit ihren Daten umgehen.

Ihr Unternehmen basiert auf Vertrauen, deshalb nutzen Sie HubSpot.

Vertrauen ist die Grundlage von HubSpot. Das Herzstück unserer All-on-one-CRM-Plattform sind Daten, und diese müssen sicher verarbeitet werden und geschützt sein. HubSpot hat alles, was Sie brauchen, damit nicht nur Ihr Unternehmen wachsen kann, sondern auch das Vertrauen Ihrer Kundinnen und Kunden zu Ihrem Unternehmen. Dazu gehören unter anderem ein SOC2 Typ II-Bericht und DSGVO-Funktionen.

Wenn Sie darauf vertrauen können, dass Ihre CRM-Plattform Ihre Kundendaten sichert und schützt, müssen Sie keine strikten Regeln für Ihre Teams einrichten – HubSpot kümmert sich um alles. Sie brauchen sich also keine Sorgen um die Compliance zu machen, sondern können sich ganz auf Ihre eigentliche Aufgabe konzentrieren: Vertrauen aufbauen und ein herausragendes Kundenerlebnis schaffen.

Textvorlagen zu Funktionen

Kontrolle: **ALL GOVERNANCE FEATURES DELAYED UNTIL AUGUST, or later, please confirm with PMM before using .**

- Kontrolle oder auch „Governance“ ist ein übergeordneter Begriff. Es werden damit viele kleine, aber wichtige Verbesserungen zusammengefasst, die wir bei HubSpot umsetzen, damit Admins ihre Portale besser einrichten und deren Nutzung im Auge behalten können. Dazu gehören unter anderem Vorlagen für Zugriffsberechtigungen, SCIM-gestützte Okta-Integration, der Export von Benutzerberechtigungen, Audit-Protokollierung und Zugangsanfragen (nur in Marketing Hub).

Feature: Vorlagen für Zugriffsberechtigungen

- Status: in Entwicklung, Einführung geplant für Juni 2021
- Verfügbarkeit: ab Sales Hub Professional, ab Service Hub Professional, ab Marketing Hub Professional und ab CMS Hub Professional
- Vom Marketingteam freigegebener Text:
 - Allen Teammitgliedern individuell den erforderlichen Zugriff auf Ihren HubSpot-Account zu gewähren, ist eine verantwortungsvolle und manchmal schwierige Aufgabe. Mit Vorlagen für Zugriffsberechtigungen ist es einfacher. Anhand dieser Vorlagen können Admins eine Liste mit empfohlenen Zugriffsberechtigungen für Standardbenutzerrollen zurate ziehen, wenn einem HubSpot-Account neue Benutzerinnen und Benutzer hinzugefügt werden. Diese Empfehlungen lassen sich ganz einfach anpassen und die Zugriffsberechtigungen können mit wenigen Klicks zugewiesen werden.

Feature: SCIM-gestützte Okta-Integration

- Status: in Entwicklung, Einführung geplant für Juni 2021
- Verfügbarkeit: Sales Hub Enterprise, Service Hub Enterprise, Marketing Hub Enterprise und CMS Hub Enterprise
- Vom Marketingteam freigegebener Text:
 - Je größer ein Unternehmen wird, desto schwieriger wird die Benutzerverwaltung. Dank der neuen Okta-Integration von HubSpot können Admins jetzt direkt aus Okta Benutzerkonten erstellen, aktualisieren oder aus ihrem HubSpot-Account entfernen. Auf diese Weise erhalten neue Mitarbeitende rechtzeitig die erforderlichen Zugriffsberechtigungen, während ausscheidenden Mitarbeitenden der Zugriff entzogen wird.

Feature: Export von Benutzerberechtigungen

- Status: in Entwicklung, Einführung geplant für Juni 2021
- Verfügbarkeit: ab den kostenlosen Versionen von Sales Hub, Service Hub, Marketing Hub und CMS Hub
- Vom Marketingteam freigegebener Text:
 - Admins können zu Compliance-Zwecken jetzt eine vollständige Liste aller Benutzerinnen und Benutzer sowie ihrer jeweiligen Berechtigungen exportieren.

Feature: Audit-Protokollierung

- Status: in Entwicklung
- Verfügbarkeit: Sales Hub Enterprise, Service Hub Enterprise, Marketing Hub Enterprise und CMS Hub Enterprise
- Vom Marketingteam freigegebener Text:
 - Admins können jetzt eine vollständige Liste aller Aktionen in HubSpot einschließlich Zeitstempel exportieren. Das sorgt für noch mehr Sichtbarkeit und für einen Überblick über alle Aktivitäten in Ihrem Account.

Feature: Zugangsanfragen (nur Marketing Hub)

- Status: in Entwicklung, Einführung geplant für Juni 2021
- Verfügbarkeit: ab Sales Hub Professional, ab Service Hub Professional, ab Marketing Hub Professional und ab CMS Hub Professional
- Vom Marketingteam freigegebener Text:
 - Als Admin müssen Sie einerseits dafür sorgen, dass Ihr Team ungehindert arbeiten kann, aber andererseits den Gesamtüberblick behalten und alles unter Kontrolle haben. Hier das richtige Gleichgewicht zu finden, kann schwierig sein. Mit der neuen Funktion für Zugangsanfragen können Mitglieder des Marketingteams ganz gezielt den Zugriff auf weitere Assets und Tools in HubSpot anfordern. Für Admins ist es somit einfacher, genau die richtigen Zugriffsberechtigungen zu erteilen.

Feature: EU-Rechenzentrum (Hublet)

Wichtige Informationen

Bitte beachten Sie, dass das EU-Rechenzentrum aufgrund des vertraulichen Charakters seiner Einführung nicht aktiv in unseren Kampagnen beworben werden soll. Wenn Sie das Gefühl haben, dass eine Erwähnung des EU-Rechenzentrums in Ihren Marketingplänen unverzichtbar ist, wenden Sie sich bitte direkt an Elise Beck.

Hier ist eine kurze Übersicht über den derzeitigen Stand des EU-Rechenzentrums:

Das EU-Rechenzentrum steht neuen Kundinnen und Kunden ab dem 19. Juli 2021 zur Verfügung. Bestehende Kundinnen und Kunden können erst ab dem ersten Quartal 2022 zum neuen EU-Rechenzentrum migrieren.