

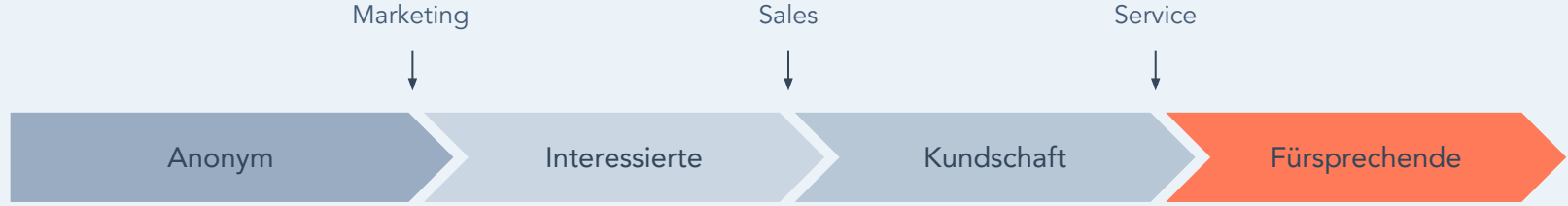


# Automatisierung mit HubSpot:

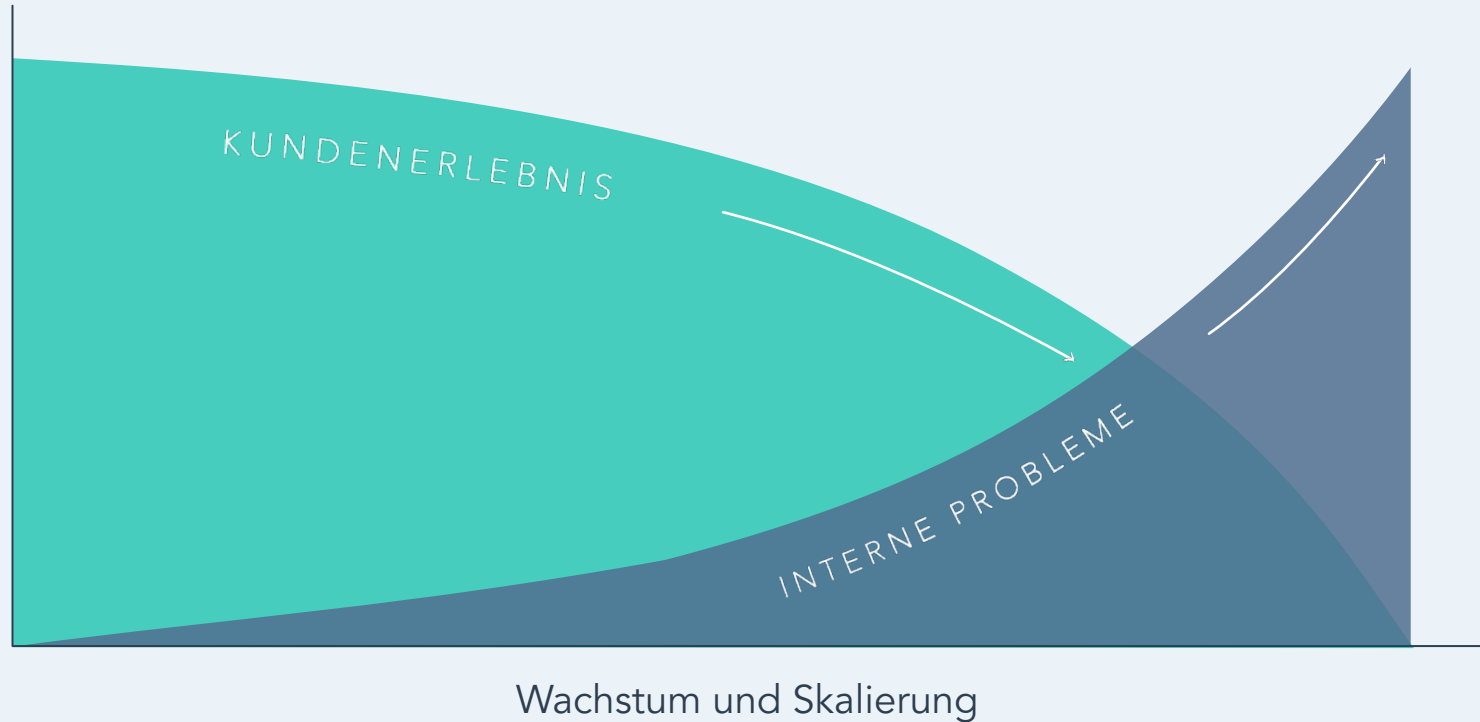
*ein einheitliches, skalierbares Kundenerlebnis*





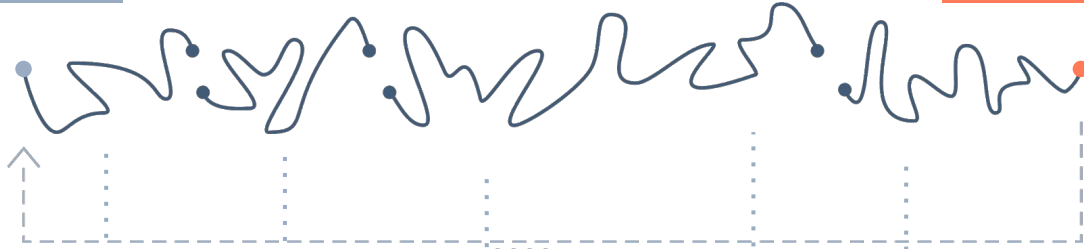


In wachsenden Unternehmen tauchen immer mehr Problemelemente auf.  
Das Kundenerlebnis wird gleichzeitig schlechter.



Anonym

Fürsprechende

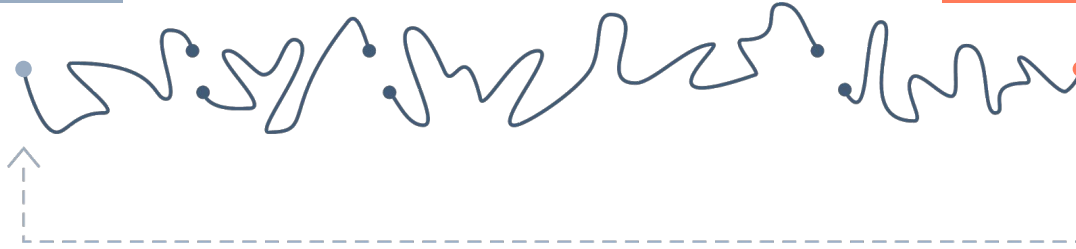


Automatisierung



Anonym

Fürsprechende



Marketing-Automatisierung

Sales-Automatisierung

Content

Messaging

Service-Automatisierung

Operations-Automatisierung

Automatisierung



Reporting

Daten





Isolierte  
Automatisierung  
erschwert die Abstimmung



Kompliziertes  
Setup  
erschwert die Annahme



Unflexible  
Lösungsstruktur  
erschwert die Anpassung

# HubSpot ist anders.

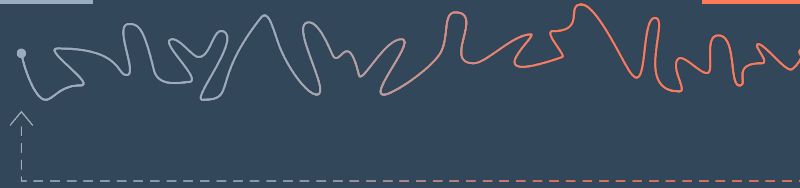
*(Wir optimieren Ihr Kundenerlebnis,  
auch in großem Umfang.)*





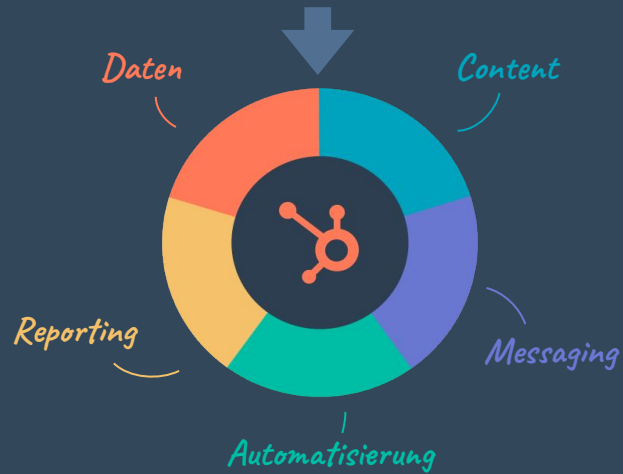
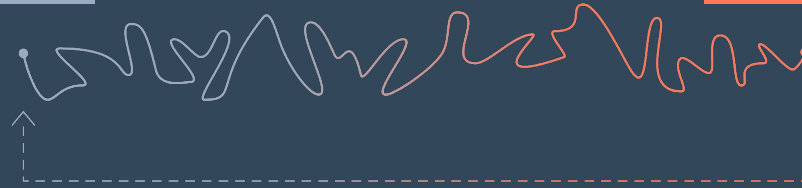
Anonym

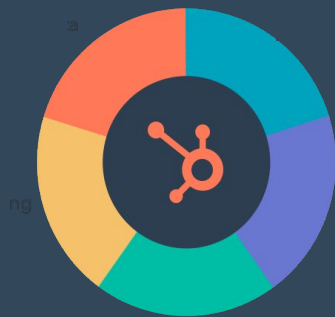
Fürsprechende



Anonym

Fürsprechende

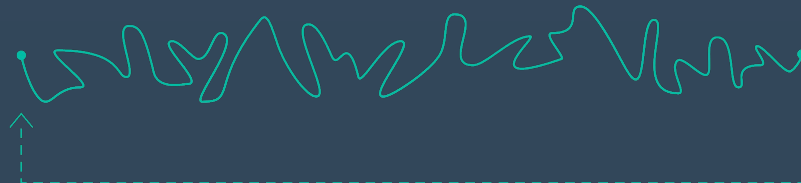




Automatisierung



Automatisierung mit HubSpot:  
*ein optimiertes Kundenerlebnis,  
auch in großem Umfang*



- — Marketing-Automatisierung —>
- — Sales-Automatisierung —>
- — Service-Automatisierung —>
- — Operations-Automatisierung —>



Eine zentrale  
Datenbank  
erleichtert die  
Abstimmung



Eine leistungsstarke  
und intuitive UI  
erleichtert die  
Annahme



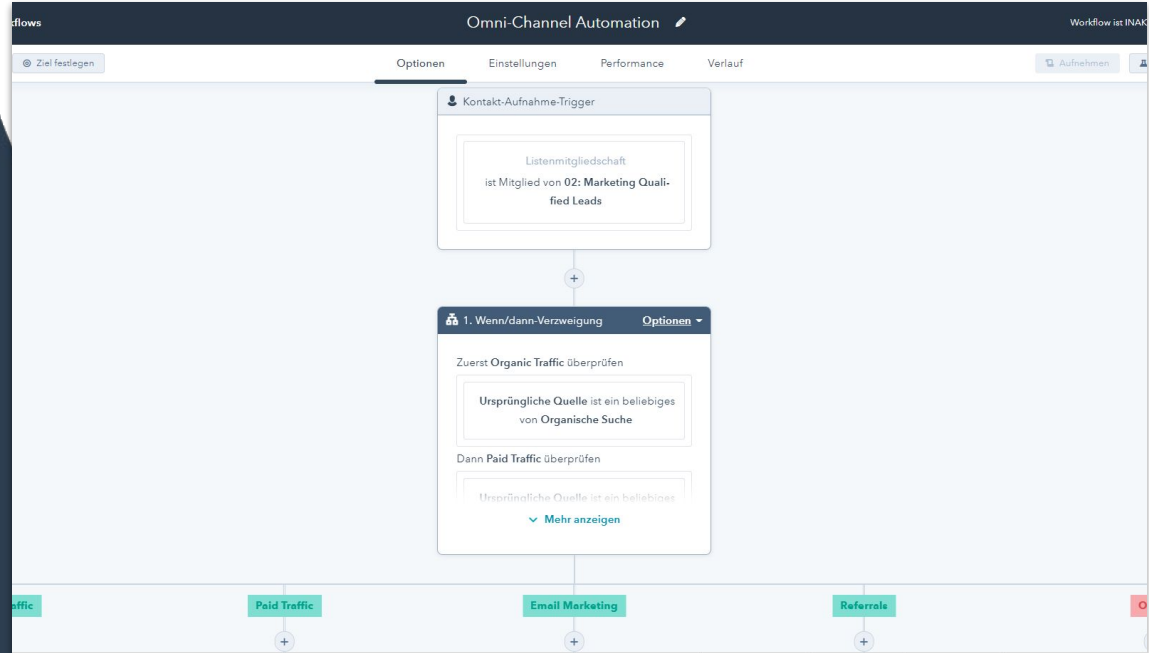
Eine flexible  
Plattform  
erleichtert die  
Anpassung

# Abstimmen

Die HubSpot CRM-Plattform verknüpft Daten von allen Teams und für alle Teams. So können Sie ein von Anfang bis Ende personalisiertes Kundenerlebnis schaffen und damit die Kundenbeziehungen festigen.

Personalisierung auch in großem Umfang durch:

- leistungsstarke Automatisierung für Marketing, Sales, Kundenservice und Operations
- automatisierte Datenqualität, um Ihr CRM automatisch auf dem neuesten Stand zu halten
- Workflow-Integrationen mit Ihren bevorzugten Tools, z. B. Slack und Zoom

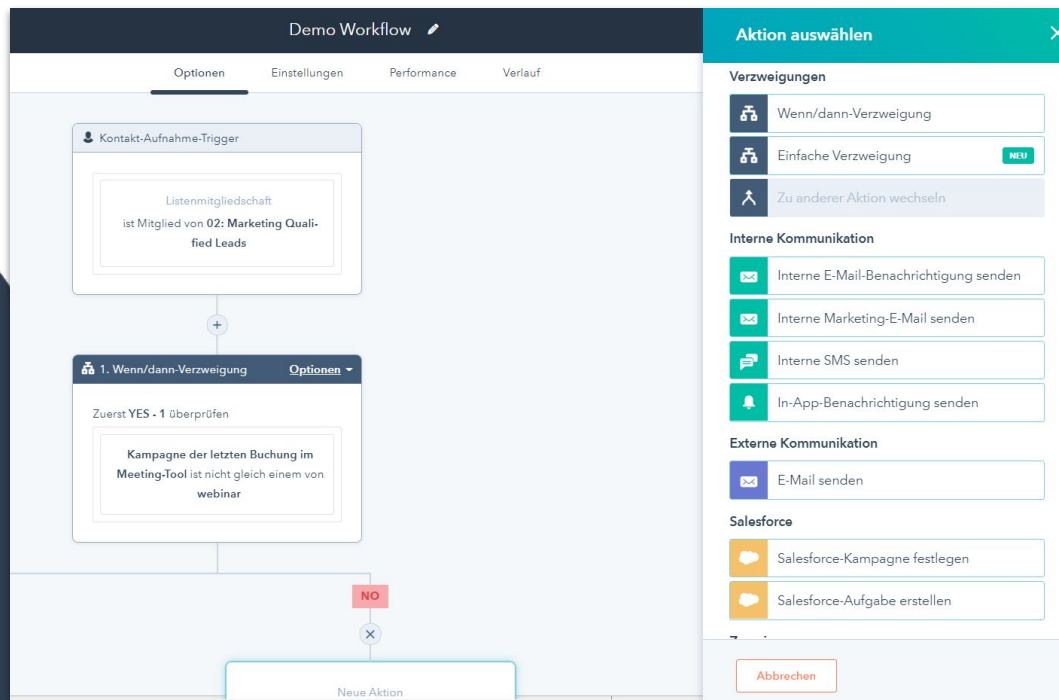


# Annehmen

Mit den leistungsstarken Workflows von HubSpot steigen Sie mühelos in die Automatisierung ein – ohne langwierige Schulungen. Dank vordefinierter Vorlagen und einer einheitlichen Benutzeroberfläche für die gesamte Plattform ist Ihr Team schnell mit der Software vertraut.

Schnelles Onboarding Ihres Teams durch:

- einen branchenführenden intuitiven Workflow-Designer für Marketing, Sales, Kundenservice und Operations
- benutzerfreundliche Funktionen, mit denen effektive und nachhaltige Kundenerlebnisse geschaffen werden
- Content-Gliederung und Berechtigungen, um allen Teammitgliedern maßgeschneidert den erforderlichen Zugriff zu gewähren



# Anpassen

Die programmierbaren Automatisierungsabläufe in Operations Hub sorgen für mehr Flexibilität und verringern laufende Kosten. So können Sie Ihr Kundenerlebnis und Ihre Unternehmensprozesse kontinuierlich an Marktänderungen und wachsende Teams anpassen.

Anpassung der Automatisierung an Ihr Unternehmen durch:

- Datensynchronisierung
- programmierbare Automatisierungsabläufe
- Webhooks
- Workflow-Verknüpfungen, mit denen Sie besser einschätzen können, welche Auswirkungen es hat, wenn Sie einen Workflow aktualisieren, ändern oder entfernen
- Klonen und Verschieben kompletter Workflows oder einzelner Wenn/dann-Verzweigungen, um mühelose Updates zu ermöglichen

Zurück zu Workflows Benutzerdefinierte Zuweisung v

Warnungen Optionen Einstellungen Performan

100 %

Aufnahme-Trigger für Kontakte

Für Kontakt zuständiger Mitarbeiter ist unbekannt

</> Benutzerdefinierter Code

Konfigurieren ...

Geheimnisverwaltung

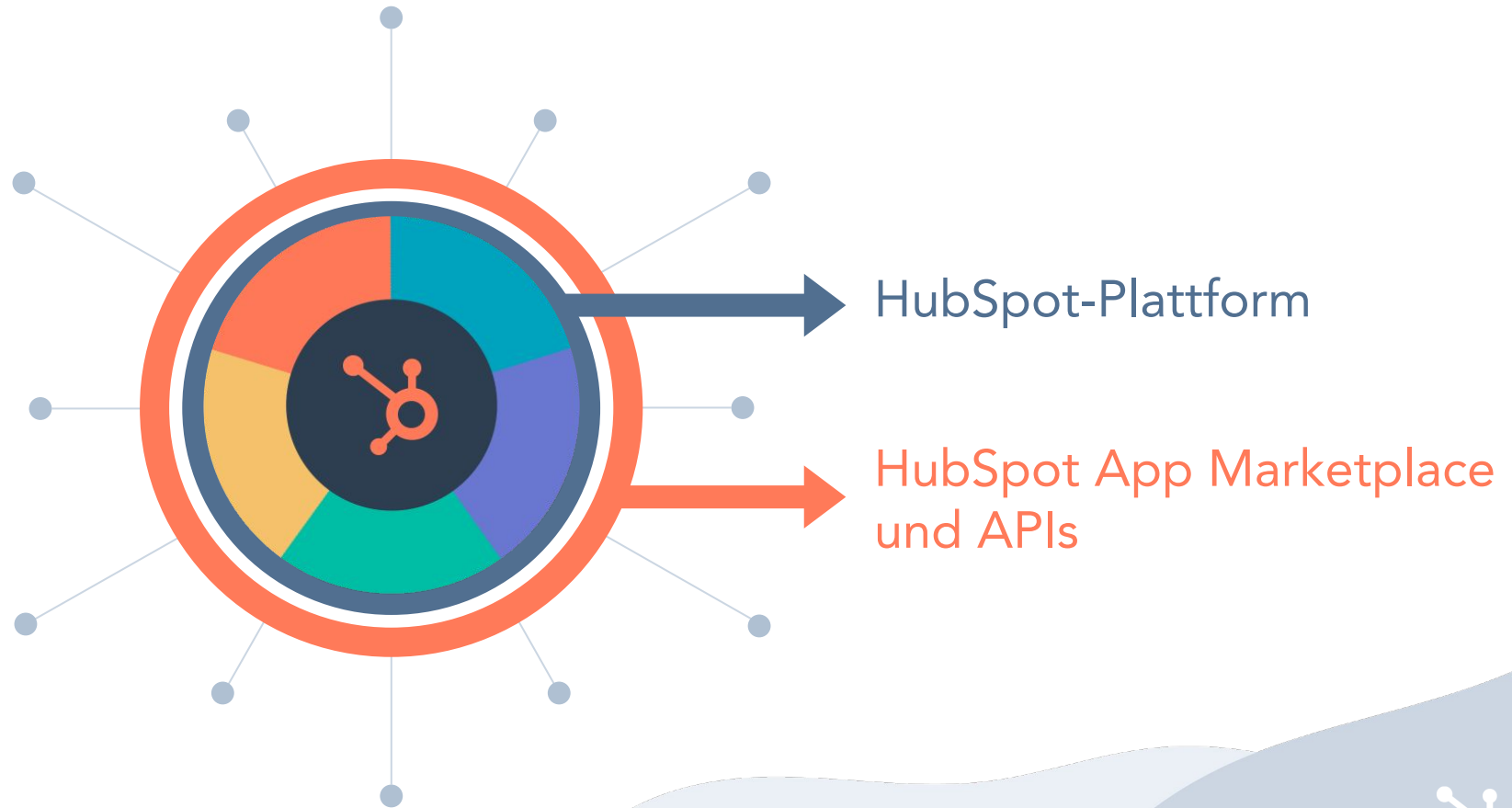
Geheimnis auswählen

Node.js 12.x Runtime

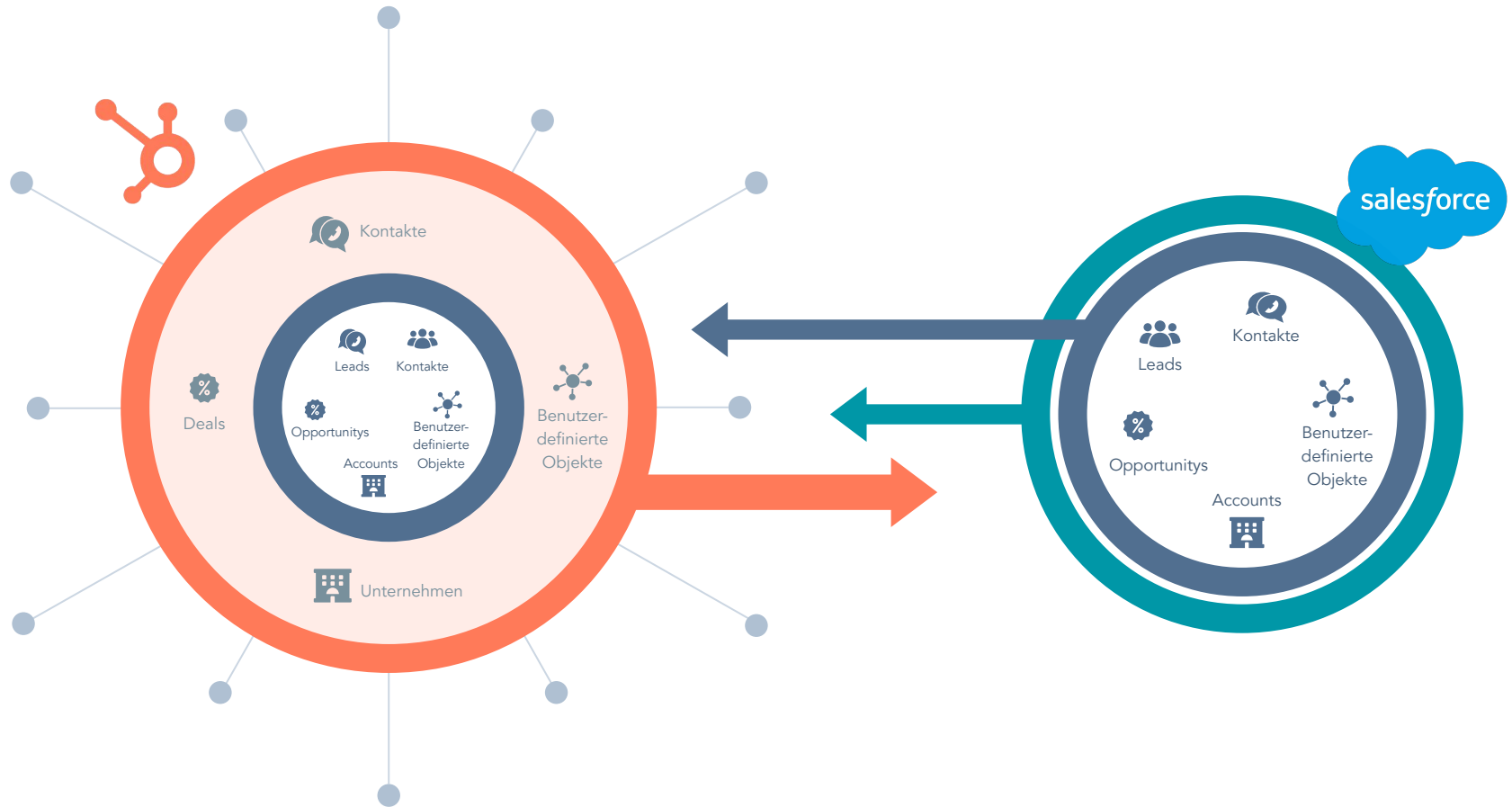
```
1 const hubspot = require('@hubspot/api-client');
2 exports.main = (event, callback) => {
3   // Zugriff auf Geheimnisse ist über
4   Umgebungsvariablen möglich
5   // Achten Sie darauf, unter
6   "Geheimnisverwaltung" Ihren HAPIKEY hinzuzufügen
7   const hubspotClient = new hubspot.Client({
8     apiKey: process.env.HAPIKEY
9   });
10  hubspotClient.crm.contacts.basicApi.getById(event.objectId, ["email", "phone"])
11    .then(results => {
12      let email = results.body.properties.email;
13      let phone = results.body.properties.phone;
```

Speichern Abbrechen









# Anhang



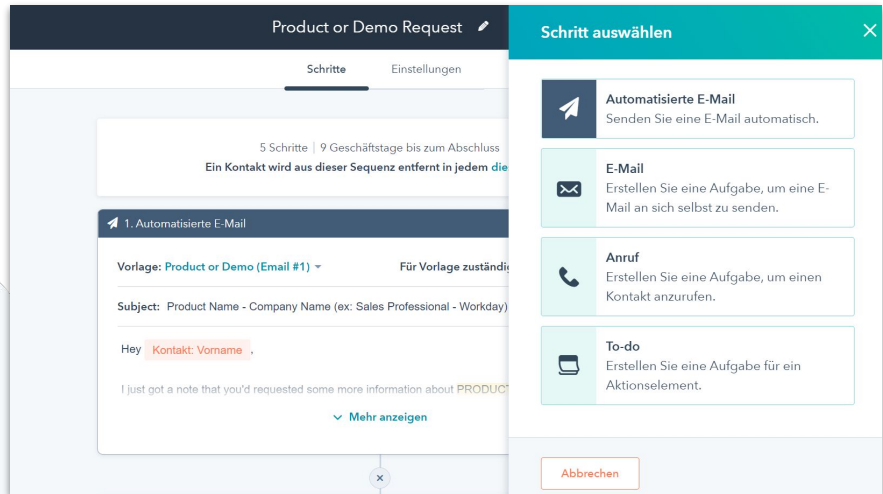
# Automatisierung, die Kundenbeziehungen stärkt

Effektives Marketing ist ein bisschen wie Gedankenlesen.

Wenn Sie Ihre Zielgruppe überzeugen wollen, müssen Sie sie zum richtigen Zeitpunkt mit den richtigen Informationen erreichen.

Und das ist viel leichter, wenn Sie wissen, welche Aktionen Ihre Kontakte ausführen und welche Informationen sie sich bereits angesehen haben. Mit HubSpot gewinnen Sie detaillierte Einblicke in die Interaktionen mit Ihrer Website und Ihrem Content und können besser verstehen, was Ihre Marke attraktiv macht.

Diese Erkenntnisse können Sie dann nutzen, um im Handumdrehen personalisierte Kampagnen zu entwickeln, mit denen Sie Interaktionen fördern und Ihre Kundinnen und Kunden auf ihren bevorzugten Kanälen erreichen.

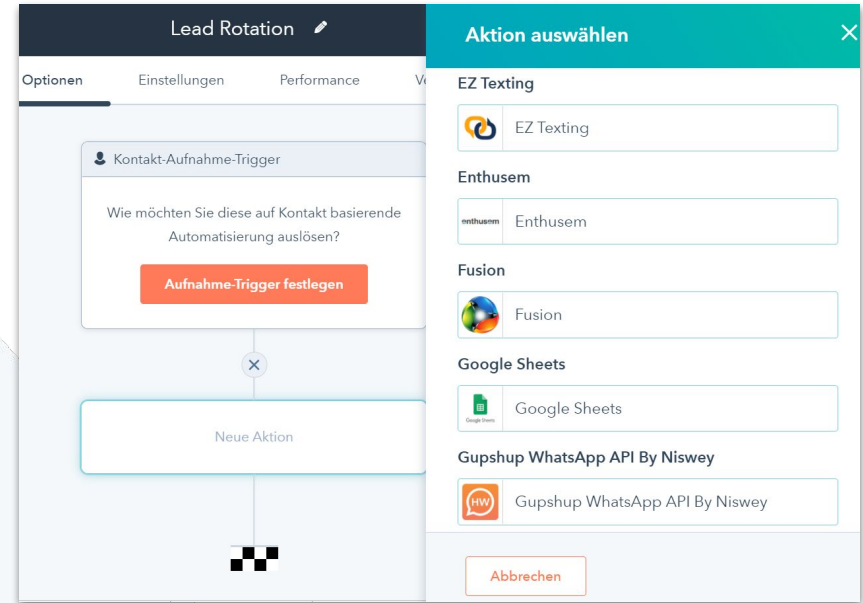


# Automatisierung, die Tools verknüpft

Eine effektive Automatisierung verknüpft Ihre Anwendungen und verbessert deren Zusammenspiel.

Mit Ihrem Unternehmen wächst auch Ihre technische Infrastruktur – und ganz schnell verteilen sich Ihre Daten auf verschiedensten Tools und Systemen. Die Automatisierung mit HubSpot macht die Integration Ihrer Tools einfach und effizient. Mit unseren Workflow-Integrationen binden Sie beliebte Tools wie Slack, Zoom und viele weitere in Ihre Prozesse und Kundenerlebnisse ein.

Und wenn Sie nach einer Integration suchen, die wir noch nicht anbieten, können Sie in Operations Hub schnell und unkompliziert einen Connector für beliebige Tools einrichten, der in beide Richtungen und in Echtzeit funktioniert. Lösen Sie dann mithilfe von Workflows Aktionen in allen Tools aus, damit Ihnen nichts entgeht.



# Automatisierung, die isolierte Daten zusammenführt

Auch wenn Ihr Unternehmen wächst, muss es seinen persönlichen Touch im Umgang mit Kundinnen und Kunden nicht verlieren.

Doch die Kunst dabei ist, dass sich automatisierte Aktionen, die sich an viele richten, wie individuelle, persönliche Aktionen anfühlen.

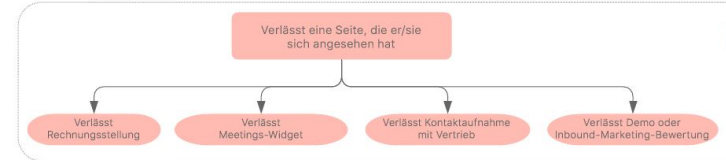
Up-Selling-Nachrichten werden nur zufriedenen Kontakten geschickt, und zwar zum richtigen Zeitpunkt. Wer Fragen oder Probleme hat, wird zeitnah vom Support-Team unterstützt.

Damit Sie all das leisten können, müssen Sie Kampagnen entwickeln, die perfekt für Marketing, Sales und Kundenservice koordiniert sind, und diese reibungslos durchführen.

Gar nicht so leicht – zumindest bisher.

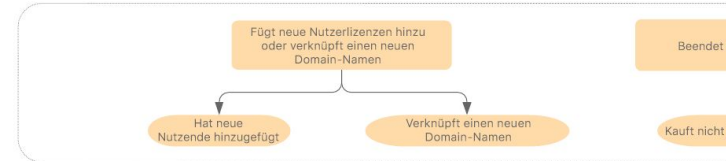
## Workflow 1

Verlässt eine Seite oder erreicht ein Limit, das automatisch zu einem Upgrade führt



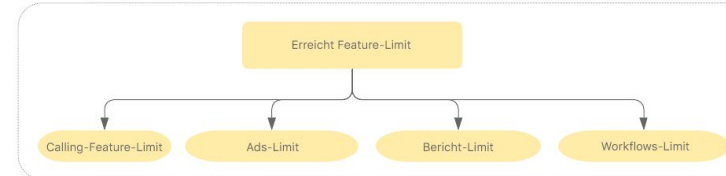
## Workflow 2

Zeigt Interesse an Account-Upgrade



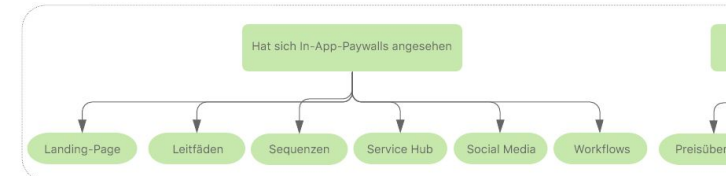
## Workflow 3

Erreicht Limits für einige Features, ohne automatisches Upgrade



## Workflow 4

Hat einige Seiten aufgerufen, die hohe Bereitschaft für ein Verkaufsgespräch signalisieren



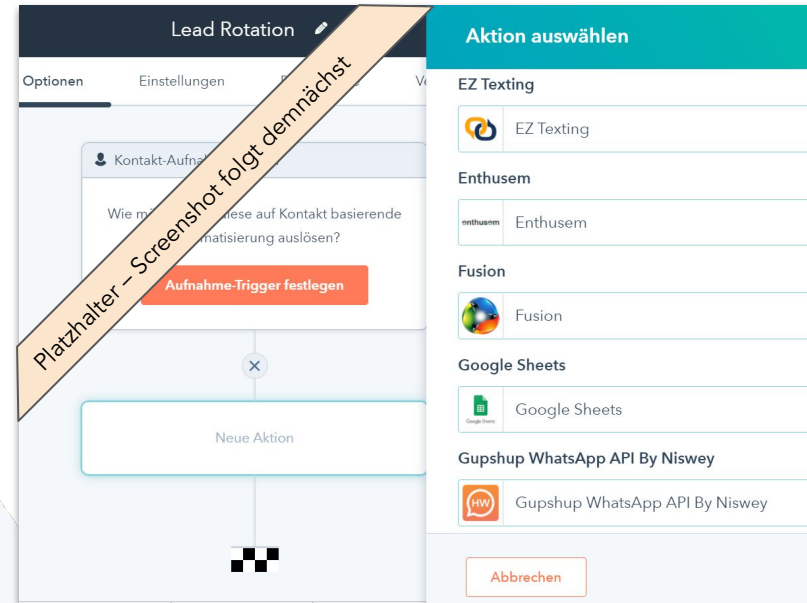
# Automatisierung, die Daten bereinigt

Ein wirklich überzeugendes Kundenerlebnis ist nur mit einer klar strukturierten und formatierten Datenbank umzusetzen.

Ihr Unternehmen wird größer, Ihre Daten werden komplexer.  
Teams importieren neue Tabellen und integrieren neue Anwendungen.

Es treten Probleme mit den Daten auf, was nicht nur Ihre Teams bemerken – auch das Kundenerlebnis leidet darunter. Es reicht schon, dass ein Namensfeld nicht ausgefüllt ist, um eine unprofessionell wirkende E-Mail zu verschicken. Ein fehlerhaftes Datumsfeld führt dazu, dass eine Verlängerungserinnerung am falschen Tag gesendet wird. Ein Zahlendreher in einer Telefonnummer verhindert die Kontaktaufnahme des Vertriebsteams.

Mit HubSpot können Sie nicht nur auf einfachem Wege die Datenqualität sicherstellen – das Ganze funktioniert sogar automatisch. Bei der Automatisierung der Datenqualität in Operations Hub werden zum Beispiel im Handumdrehen Datumseigenschaften bereinigt, Telefonnummern richtig dargestellt oder Namensformate vereinheitlicht.



# Automatisierung, die mit Ihrem Unternehmen wächst

Eine flexible Automatisierung ist nahezu grenzenlos.

Ihre Automatisierung sollte genauso individuell sein wie Ihr Unternehmen. Die programmierbaren Automatisierungsabläufe in Operations Hub verschaffen Ihnen nahezu grenzenlose Automatisierungsmöglichkeiten.

Sie können JavaScript für die Automatisierung nutzen – wenn Sie also gerne programmieren, ist HubSpot genau das Richtige für Sie. Und wenn Sie lieber einen großen Bogen um Programmcodes machen, können Sie mit dem intuitiven Designer von HubSpot leistungsstarke Automatisierungsabläufe erstellen. So oder so sorgen Sie für effiziente Prozesse und zufriedene Kundinnen und Kunden – auch wenn Ihr Unternehmen wächst.

