

Wo liegen die Unterschiede?

Marketing Hub Professional vs. Marketing Hub Starter



Kleiner Spoiler: Es geht weniger darum, was in den einzelnen Produktversionen enthalten ist, sondern vielmehr darum, was Sie damit erreichen können.

2021 Gartner® Magic Quadrant™ – Marktführer im Bereich B2B-Marketing-automatisierung

[Mehr erfahren](#)

Die Herausforderung

Zusammengestückelte Marketingtools verursachen uneinheitliche Kundenerlebnisse.

Im Wettbewerb um die Aufmerksamkeit der Verbrauchenden ist es oft schwer, sich von anderen abzuheben.

Unvollständige Marketingdaten führen zu fehlerhafter Entscheidungsfindung.

Uneinheitliche Inhalte, die in verschiedenen Systemen gespeichert sind, machen es schwierig zu messen, wie gut Ihr Content bei Ihrer Zielgruppe ankommt, oder Kampagnen effektiv abzustimmen.

Warum entscheiden sich wachsende Teams für Marketing Hub Professional?

Finden Sie heraus, warum sich Unternehmen wie Coca-Cola, Toyota, Crate & Barrel, TikTok und Cisco auf Marketing Hub Professional verlassen, um ihre Kampagnen und Berichte individuell anzupassen?

Die Lösung von HubSpot

Möglichkeit individueller, unkomplizierter Anpassungen, dank einer mit Sorgfalt entwickelten Software

Die Werkzeuge und Technologien, um Kunden dank kanalübergreifender Marketingkampagnen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu erreichen

Beseitigung isolierter Daten und Aufbau fundierter Marketingstrategien dank zugänglicher Daten, ohne auf die Hilfe eines Analystenteams warten zu müssen

Nahtlose Zusammenarbeit an überzeugenden Kampagnen durch Erstellen, Organisieren, Kategorisieren und Berichterstattung rund um alle Assets, sodass sich Ihr Marketingteam auf die Wertschöpfung konzentrieren kann, anstatt Zeit mit dem Wechsel zwischen Systemen zu verschwenden

Die Vorteile in der Praxis

Herausforderung Nr. 1

- Die Customer Journey verläuft nicht linear und verändert sich ständig.
- Es besteht erhöhter Druck vonseiten der Unternehmensführung, dass erkenntnis- und datenbasierte Entscheidungen getroffen werden sollen, die zu einem messbaren ROI führen.
- Marketingteams haben Schwierigkeiten bei der Zusammenarbeit und verlieren Zeit, wenn sie versuchen, die Interaktionsrate Ihrer Kampagnen über ein Durcheinander von Tools hinweg zu verfolgen.
- Die Marketingteams können nicht jederzeit die nötigen Daten abrufen, um nachzuvollziehen, welche Inhalte einen Mehrwert schaffen.

Die Lösung von HubSpot:

Indem Sie Kampagnen in HubSpot durchführen, können Sie eine effektiv abgestimmte Strategie entwickeln, die Ihre Kundschaft zum nächsten Schritt in ihrer Kaufentscheidung bewegt. Das Kampagnentool von HubSpot fungiert wie eine persönliche Schaltzentrale für Ihr gesamtes Marketingteam, um ansprechende,

Marketing Hub Starter

- ✓ Erreichen Sie Kundinnen und Kunden in jeder Phase der Customer Journey mit einfachen Tools und einem Ad-hoc-Ansatz bei der Kontaktaufnahme.
- ✓ Verschicken Sie E-Mails und sammeln Sie über Formulare Leaddaten.
- ✓ Senden Sie automatisierte Lead-Nurturing-E-Mails.

vs.

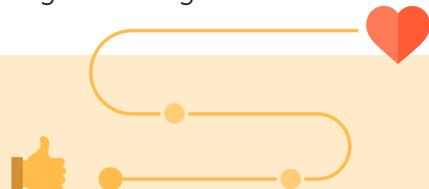
Marketing Hub Professional

- ✓ Erstellen Sie maßgeschneiderte, zielgerichtete Kampagnen und setzen Sie auf einfache, aber effiziente Organisations- und Kollaborationstools, die Ihr gesamtes Team nutzen kann.
- ✓ Führen Sie Omni-Channel-Kampagnen durch und erstellen Sie Berichte über die Performance – alles von einer einzigen Anwendung aus.
- ✓ Vereinheitlichen Sie Ihren Kampagnenansatz und beschleunigen Sie die Wertschöpfung für Ihr Team.

Der Idealfall

In einer perfekten Welt können Marketingteams mühelos Kampagnen erstellen und starten, die den Nerv ihrer Zielgruppe treffen. Marken sind in der Lage, ihre Botschaften über alle Kanäle hinweg mit einer einheitlichen Stimme zu vermitteln, und sie wissen genau, was bei ihrer Kundschaft ankommt und wie es sich auf ihren Umsatz auswirkt.

Marketerinnen und Marketer können sich auf eine zentrale Datenquelle verlassen, um die Customer Journey zu verstehen, und sind in der Lage, schnelle Anpassungen zu machen, um die nächste Interaktion mit Interessierten noch ansprechender und wirkungsvoller zu gestalten.



kanalübergreifende Kundenerlebnisse in großem Umfang zu schaffen. Mit Kampagnen können Sie die Wirkung Ihrer Bemühungen messen und Ihre Kundschaft an für sie relevanten Kontaktpunkten erreichen – alles von einer Plattform aus.

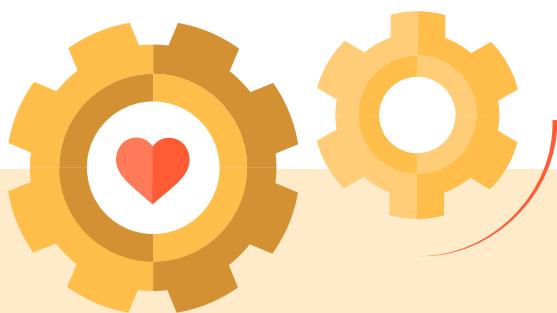
Die Vorteile in der Praxis

Herausforderung Nr. 2

- Der Wettbewerb um die Kundenaufmerksamkeit ist härter denn je.
- Die Zahl der Marken, die diese Aufmerksamkeit noch erhalten, ist so gering wie nie.
- Die Lösung – zeitnahe, personalisiertes Messaging – erfordert oft ein komplexes technisches Set-up.
- Benutzerdefinierte Daten, Interaktionsdaten und Berichtswesen in Einklang zu bringen ist eine schwierige Aufgabe.

Der Idealfall

Sie können Ihre Kundschaft mit relevanten Informationen kontaktieren und die Kundenbindung durch zeitnahe, zielgerichtete Mitteilungen verbessern.



Die Lösung von HubSpot:

Kanalübergreifende Automatisierung

Marketing Hub Starter

- ✓ Versenden Sie personalisierte und segmentierte Nurturing-E-Mails mit bis zu 10 Triggern.
- ✓ Schalten Sie Follow-up-Aktionen nach Formulareinsendungen auf Autopilot.
- ✓ Automatisieren Sie Routineaufgaben wie Listenpflege, Veranstaltungsregistrierungen und den Versand von Newslettern.

vs.

Marketing Hub Professional

Hochgradig personalisierte Kundenansprache auf der Grundlage einheitlicher Daten zu Kontakten und Kundeninteraktionen

- ✓ Personalisieren Sie Inhalte mit Marketingautomatisierung – dank zuverlässiger Daten.
- ✓ Passen Sie Ihre Websitetexte für alle Besucherinnen und Besucher individuell an.
- ✓ Finden Sie anhand vordefinierter, leistungsstarker Analytics heraus, welche Maßnahmen erfolgreich sind, und optimieren Sie so Ihre Strategie.
- ✓ Automatisieren Sie Aktionen anhand des Kundenverhaltens, indem Sie Formulareingaben, Seitenaufrufe und aggregierte Websitekennzahlen verfolgen, um einen umfassenden Überblick über die Customer Journey zu erhalten.

Die Vorteile in der Praxis

Herausforderung Nr. 3

- Um die Rentabilität Ihrer Investition nachzuweisen und eine langfristige Skalierbarkeit zu planen, müssen Sie die Effektivität Ihres Teams messen können.
- Damit Ihr Unternehmen mit System wachsen kann, müssen Sie Ziele auf der Grundlage von Echtzeit- und Performancedaten festlegen können – ohne auf Ihr Analystenteam angewiesen zu sein.
- Um zu einer Einigung bei der Interpretation von Daten zu kommen, brauchen Sie ein System, das nicht zusammengestückelt ist.

Die Lösung von HubSpot:

Benutzerdefinierte Berichterstattung

Marketing Hub Starter

- ✓ Mit sofort einsatzbereiten Berichten erfahren Sie mehr über die Performance Ihrer Kanäle.
- ✓ Nutzen Sie anpassbare Dashboards, um Ihre Teams beim Erreichen gemeinsamer Ziele abzustimmen.

vs.

Der Idealfall

Ihr Team hat Zugriff auf die richtigen Daten, um strategische Marketingpläne zu erstellen und Erfolge zu belegen. So können Sie die Kanäle ermitteln und in diejenigen investieren, die die größte Wirkung erzielen.



Marketing Hub Professional

Erhalten Sie einen besseren Überblick über die Customer Journey, indem Sie Ihre CRM-Daten und Marketinginteraktionsdaten zentral zusammenführen.

- ✓ Greifen Sie auf wichtige Kennzahlen zu – einschließlich des gesamten Traffics, der Leads, Opportunitys/Deals und des Vertriebsumsatzes.
- ✓ Verknüpfen Sie Ihre CRM- und Marketinginteraktionsdaten mithilfe des benutzerdefinierten Berichtdesigners.
- ✓ Quantifizieren Sie die Übergabe zwischen Marketing und Vertrieb durch Attribution der Kontaktverfolgung.
- ✓ Optimieren Sie Ihre Website mit Websitetraffic-Analytics.

Sie sind noch unsicher, welche Option für Ihr Unternehmen die richtige ist?

Sie möchten ...

- ✓ sofort einsatzbereite Berichte erstellen, um aussagekräftige und verlässliche Daten zur Performance Ihrer Kanäle zu erhalten?
- ✓ Ihre ersten personalisierten Nurturing-E-Mails einrichten?
- ✓ wiederkehrende und regelmäßige Aufgaben automatisieren, um wertvolle Zeit zu sparen?
- ✓ nicht mehr zwischen verschiedenen Lösungen hin- und herwechseln, sondern alle Ihre Marketingdaten an einem Ort zusammenbringen?

Dann ist **Marketing Hub Starter** die richtige Wahl.

Sie möchten außerdem ...

- ✓ das Verhalten von Leads und Kundschaft über Ihre Website und Marketingkanäle hinweg verfolgen?
- ✓ Ihre Website und Landingpages für Ihre einzelnen Zielgruppen anpassen?
- ✓ A/B-Tests durchführen, um Ihre Strategie kanalübergreifend zu optimieren?
- ✓ Workflows zur Automatisierung von personalisierten Kundenkontakten und internen Prozessen einrichten?
- ✓ besser nachvollziehen können, welche Marketingstrategien die Leadgenerierung beschleunigen?

Dann eignet sich **Marketing Hub Professional** ideal für Ihr Unternehmen.

HubSpot bietet zentral an einem Ort die richtigen Tools, um wirkungsvolle Kampagnen durchzuführen.

[Mehr erfahren](#)

Marketing Hub ermöglicht es Ihnen, die richtige Botschaft zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu vermitteln.

Marketing Hub Professional macht das Ganze zum Kinderspiel – mit benutzerdefinierten Berichten, Automatisierung sowie Tools zum Planen und Abstimmen von Kampagnen.