HubSpot, Mailchimp und ActiveCampaign im Vergleich

Es gibt viele Plattformen auf dem Markt, die mit dem Versprechen eines optimalen Kundenerlebnisses beworben werden. Doch längst nicht alle sind vollständige Lösungen: Sie müssen sich dann vielmehr eine Infrastruktur verschiedener Einzellösungen zusammensuchen, die schwierig zu verwalten und zu sichern ist. HubSpot, ActiveCampaign und Mailchimp bieten allesamt Tools an, mit denen sich Teams auf die Kunden und Kundinnen ausrichten können. Sie sind jedoch alle etwas unterschiedlich aufgebaut.

HubSpot

BESCHREIBUNG

HubSpot bietet eine ganze Reihe an Produkten für das Customer Relationship Management (CRM). Die Plattform lässt sich vollständig integrieren oder als Grundlage für eine benutzerdefinierte Lösung einsetzen. Darüber hinaus können die Anwendungen auch individuell mit vorhandenen Systemen verknüpft werden. Die Software von HubSpot eignet sich sowohl für kleine Teams als auch für komplexe Teamstrukturen mit Tausenden von Beschäftigten und bietet unterschiedliche Angebotspakete, die mit Ihrem Unternehmen mitwachsen.

KATEGORIE

HubSpot ist eine cloudbasierte CRM-Plattform mit Marketing-, Vertriebs-, Content-Management-, Kundenservice- und Operations-Software.

ActiveCampaign

BESCHREIBUNG

Das Angebot von ActiveCampaign umfasst E-Mail-Marketing, Marketingautomatisierung und CRM-Tools, die Sie in Verbindung mit anderen Anwendungen nutzen können, um die Zufriedenheit Ihrer Kundschaft zu steigern.
Die Plattform von ActiveCampaign ist in vier verschiedenen Versionen verfügbar – je nach den Features, die Sie für Ihr Unternehmen benötigen.

Quelle

KATEGORIE

ActiveCampaign ist eine Automatisierungsplattform für das gesamte Kundenerlebnis und umfasst E-Mail-Marketing, Marketingautomatisierung sowie Features für die Verwaltung von Kundenbeziehungen.

Quelle

Mailchimp

BESCHREIBUNG

Die Marketingplattform und Websites von Mailchimp bieten verschiedene Tools, mit denen Sie Ihre Zielgruppe effektiv erreichen und ansprechen können. Zudem umfasst das Angebot von Mailchimp eine Reihe kostenloser Marketing- und Websitetools, ebenso wie Transaktions-E-Mails. Mailchimp stellt sein zentrales Produkt im Rahmen eines dreistufigen Preismodells zur Verfügung – einschließlich der Option, zusätzliche Features und höhere Limits auszuwählen, wenn Ihr Unternehmen wächst.

Quelle

KATEGORIE

Mailchimp ist eine All-in-one-Marketingplattform für Kleinunternehmen, die Tools für E-Mail-Marketing, E-Commerce und zur Gestaltung von Websites umfasst.

Quelle

Features

	HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
CRM	Eine zentrale CRM-Datenbank für Vertrieb, Support, Marketing- und Operations **KOSTENLOS**	Eine zentrale, datenbankgesteuerte Anwendung für Ihre Teams	Marketing-CRM-Software **KOSTENLOS**
Formulare	✓ KOSTENLOS	✓	✓ KOSTENLOS
E-Mail-Marketing	✓ KOSTENLOS	✓	✓ KOSTENLOS
Anzeigenverwaltung	✓ KOSTENLOS	✗	✗
Livechat	✓ KOSTENLOS	ADD-ON	✗
Meetingplaner	✓ KOSTENLOS	✗	✓ KOSTENLOS
Ticketsystem für den Kundenservice	✓ KOSTENLOS	✗	✗
Synchronisierung von Bestandsdaten	✓ KOSTENLOS	✓	✗
Standardfeld-zuordnungen	✓ KOSTENLOS	✗	✗
Kontaktdaten-management	✓ KOSTENLOS	✓	✗
Calling-Feature	✓ KOSTENLOS	ADD-ON	✗
Salesautomatisierung	✓ STARTER	✓	✗

Jetzt kostenlos ausprobieren oder auf HubSpot Starter umsteigen und von zusätzlichen Features profitieren

- Angepasste Nutzungsbeschränkungen
- Weiterleitung & Zuweisung eingehender Nachrichten
- Aufgabenwarteschlangen
- Salesautomatisierung
- HubSpot-Branding entfernen
- Calling-SDK
- Premium-Hosting (CMS)
- Globales Content Delivery Network

Integrationen

HubSpot
> 900
Quelle

ActiveCampaign
> 800
ÜBER ZAPIER
Quelle

Mailchimp
> 300
Quelle

Academy und Schulungen

HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
Kostenlose interaktive HubSpot Academy-Kurse	Kostenlose interaktive Kurse innerhalb der ActiveCampaign University	Leitfäden, Tutorials und Inhalte für den Einstieg
Livewebinare	Livewebinare	Livewebinare
Globale Community	Globale Community	Quelle
Tausende Zertifizierungen	Quelle	
Livechat		
Quelle		

CRM-Plattform

„HubSpot überzeugt durch und durch. Unser Vertriebsteam kann an einem zentralen Ort auf alle Sales- und Marketingtools zugreifen. Das Beste ist aber, dass unsere Vertriebsmitarbeitenden optimal von den leistungsstarken Salestools profitieren können. Außerdem lässt sich das CRM an unsere Bedürfnisse anpassen und trägt so zur Compliance unserer Vertriebsprozesse bei."

– Rezension auf G2 von Mike Wille, CRO bei Localfluence, Marketing und Werbung, KMU (11-50 Mitarbeitende)

Unternehmen, die ihr CRM als Herzstück ihres Unternehmens verstehen, erzielen nicht nur bessere Ergebnisse bei der Kundenzufriedenheit, sondern auch intern.* HubSpot bietet eine umfassende CRM-Plattform, die auf einem zentralen, einheitlichen Basiscode basiert. ActiveCampaign und Mailchimp stellen zwar eine Reihe verschiedener Tools zur Verfügung, bieten jedoch beide keine umfassende CRM-Lösung. Wenn Ihr Unternehmen wächst oder sich die Marktbedingungen verändern, spielen Sie möglicherweise mit dem Gedanken, Ihren Tech-Stack um zusätzliche Funktionen zu ergänzen und präziser auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Anwendungen hinzuzufügen. Das Ergebnis ist häufig ein uneinheitliches CRM-System, das die Zusammenarbeit von Teams erschwert, kompliziert umzusetzen und unflexibel ist. Deshalb wurde HubSpot speziell auf die Anforderungen von Unternehmen ausgerichtet, die wachsen möchten. Mit den kostenlosen Tools von HubSpot können Sie nach und nach die für Ihr Unternehmen relevanten Funktionen ausprobieren und integrieren, die wir im Rahmen höherer Produktversionen zur Verfügung stellen.

* Quelle: Diese Ergebnisse basieren auf einer von HubSpot gesponserten Umfrage unter 1.841 CRM-Nutzerinnen und -Nutzern in Unternehmen mit 51-5.000 Beschäftigten in den USA, Kanada, Deutschland, Australien, Frankreich, Japan und im Vereinigten Königreich.

HubSpot bietet mehr als nur eine CRM-Plattform. Kundinnen und Kunden von HubSpot profitieren von der Unterstützung durch ein erstklassiges Customer-Success-Team und unser globales Partnernetzwerk. So hilft HubSpot Ihnen nicht nur dabei, die Tools einzurichten und zu implementieren; wir bieten Ihnen zudem eine große Auswahl an professionellen Inhouseservices und Solutions Partnern, die sich durch ihre jahrelange Erfahrung und nachgewiesenen Qualifikationen auszeichnen. Die HubSpot Academy bietet Nutzerinnen und Nutzern die Möglichkeit, im Rahmen Hunderter verschiedener Kurse spezifisches Fachwissen aufzubauen und in der Branche anerkannte Zertifizierungen zu erhalten – und das in ihrem eigenen Tempo. Weder ActiveCampaign noch Mailchimp verfügen über eine derart große oder vielfältige Community, und beide gehen in ihren Schulungs- und Fortbildungsinhalten nicht in dieser Tiefe auf relevante Themen ein.

Tools für mehr Wachstum

Unternehmen jeder Größe vertrauen auf uns