



HubSpot CRM

Effektives Kundenmanagement leicht gemacht

In der heutigen Geschäftswelt steht die Kundenpflege im Mittelpunkt jeder erfolgreichen Unternehmensstrategie. Das HubSpot CRM (Customer Relationship Management) bietet eine umfassende Lösung, um Marketing, Vertrieb und Service nahtlos zu integrieren und die Beziehungen zu Kunden und Interessenten zu stärken.

Was ist das HubSpot CRM?

HubSpot CRM ist ein zentrale Kundenmanagement-System, das Marketing, Vertrieb und Service nahtlos integriert. Es dient als Basis für die gesamte HubSpot-Plattform, einschließlich Marketing Hub, Sales Hub, Service Hub, CMS Hub und Operations Hub.

Was beinhaltet das HubSpot CRM?

HubSpot CRM bietet eine Vielzahl von Funktionen:

- **Kontaktverwaltung:** Zentralisierte Datenbank für Kunden-, Lieferanten- und Partnerkontakte.
- **E-Mail-Integration:** Nahtlose Anbindung an Outlook, Gmail und weitere Tools.
- **Kalenderintegration:** Synchronisation mit Google Calendar und Outlook für optimierte Terminplanung.
- **Anrufintegration:** Anrufe direkt über das CRM tätigen und analysieren.
- **Marketing Automation:** Automatisierung von Kampagnen durch Workflow-Management und Segmentierung.
- **Sales Automation:** Automatisierung von Vertriebsprozessen und Aufgabenmanagement.
- **Service Automation:** Kundenservice-Optimierung durch Ticket-System und Feedback.
- **Websites und Portale:** Plattform mit SEO-Tools und Drag-and-Drop zur Inhaltsverwaltung.
- **Social Media Integration:** Verwaltung von Kanälen aus dem CRM.
- **Chatbots und Live-Chat:** Automatisierung und Echtzeitkommunikation.
- **Berichte und Dashboards:** Individuelles Reporting für Abteilungen.
- **Mobile App:** CRM-Zugriff von überall.
- **Automatisierung von Aufgaben:** Workflows für effizientere Prozesse.

Für wen ist das HubSpot CRM geeignet?

HubSpot CRM eignet sich besonders für:



Unternehmen, die ihre Kundenbeziehungen zentralisieren und verbessern möchten.



Einsteiger, die ein intuitives CRM-System ohne komplexe IT-Integration suchen.



Unternehmen, die Inbound-Marketing betreiben und ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten optimieren wollen.

Welche HubSpot Module gibt es?

Marketing Hub: Kunden gewinnen und binden

Der Marketing Hub von HubSpot ist Ihre Lösung für eine effektive Leadgenerierung und den Aufbau wertvoller Kundenbeziehungen. Mit dem Marketing Hub können Sie potenzielle Kunden leichter finden, ansprechen und konvertieren. Nutzen Sie Daten für gezielte Segmentierungen, automatisierte Kontaktpflege und die Erstellung einheitlicher Inhalte. Der Marketing Hub bietet Ihnen die Werkzeuge, um Ihre Marketingstrategie zu optimieren und den Erfolg Ihrer Kampagnen zu steigern.

Sales Hub: Effizientes Kundenmanagement für schnelle Abschlüsse

Der Sales Hub von HubSpot unterstützt Sie dabei, Kundenbeziehungen zu pflegen und schnelle Geschäftsabschlüsse zu erzielen. Verwalten Sie Kontakte effizient, planen Sie Meetings und halten Sie den Kontakt zu Kunden mit integrierten Calling-Features und E-Mail-Sequenzen aufrecht. Der Sales Hub bietet Ihnen eine einheitliche Plattform für die Vertriebsaktivitäten Ihres Unternehmens und ermöglicht eine detaillierte Sales-Analyse und Berichterstattung.

Service Hub: Langfristige Kundenzufriedenheit durch erstklassigen Service

Der Service Hub von HubSpot ist Ihr Werkzeug für erstklassigen Kundenservice und langfristige Kundenzufriedenheit. Mit dem Service Hub können Sie Kundenanfragen effizient bearbeiten, Aufgaben automatisieren und eine Wissensdatenbank aufbauen. Verbessern Sie die Skalierbarkeit Ihres Supports und bieten Sie proaktiven Service durch automatisierte Prozesse und Ticketberichterstattung. Der Service Hub hilft Ihnen, eine nachhaltige Kundenbindung aufzubauen und Ihr Unternehmen als Service-Vorreiter zu positionieren.

Berechtigungskonzept: Sicherheit und Datenintegrität mit HubSpot

Das Berechtigungskonzept von HubSpot bietet Ihnen einen Überblick über die Sicherheitsmechanismen und Maßnahmen zum Schutz Ihrer Daten. Erfahren Sie, wie Sie HubSpot unter Einhaltung gängiger Sicherheitsstandards implementieren und Ihre Daten vor unerlaubtem Zugriff schützen können. Lernen Sie die Sicherheitsfunktionen von HubSpot kennen und erhalten Sie Einblicke in bewährte Sicherheitspraktiken für CRM-Anwendungen.

Wie gelingt der Umstieg auf das HubSpot CRM?

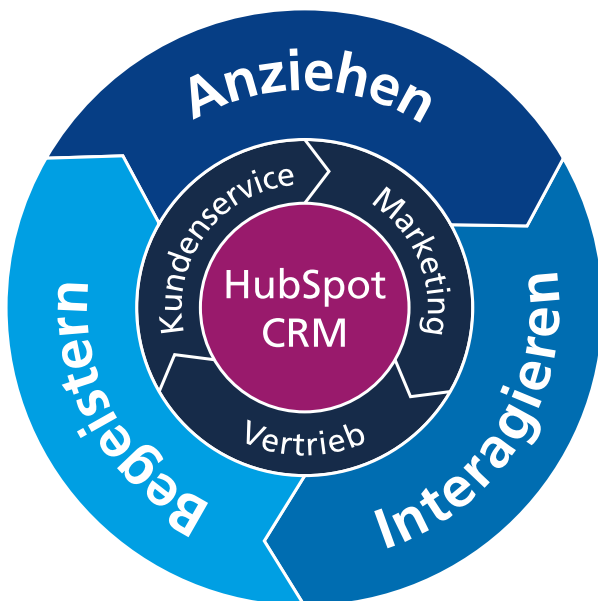
Der Umstieg auf das HubSpot CRM ist einfach und effizient:

Medialine als Partner für Ihre HubSpot Integration:

Als erstes Systemhaus in Deutschland ist Medialine Partner von HubSpot CRM. Als strategischer IT-Partner unserer Kunden kennen wir die Anforderungen an funktionale und gut integrierte Software-Produkte genau. Mit tiefem technischem Know-how implementieren wir HubSpot CRM in die DNA von Unternehmen und Dienstleistern.



Neben intuitiver Bedienung und modernem Design zeichnet sich HubSpot CRM vor allem durch seine vielfältigen Anwendungsszenarien und höchste Funktionalität der Software aus. Mit HubSpot CRM managen Sie Ihre Kundenbeziehungen professionell, transparent und effizient.



Wir testen HubSpot CRM gemeinsam!

Beantragen Sie jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch und wir setzen uns für einen gemeinsamen Termin mit Ihnen in Verbindung.

Marco Arzt
Head of Department Business Solutions XRM

E-Mail: marco.arzt@medialine.ag

Tel.: +49 611 9881670-637

Jetzt persönliches Gespräch vereinbaren!

Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen in der jeweils aktuellen Fassung. Die Produktbeschreibung stellt noch kein verbindliches Angebot dar und dient ausschließlich der Information. Vertragsdetails sind aus Angeboten und Leistungsverzeichnissen zu entnehmen, welche wir gerne für Sie erstellen. Stand: 04/2024