

Kampagnenleitfaden August:

Anpassbares CRM

Zielgruppe:

Marketing/Vertrieb/Betriebsleitung

Produktschwerpunkt:

CRM-Plattform: Unternehmensbereiche, Kontrolle, automatisierte Abläufe

Kampagnenthema

CRM ist nicht mehr nur ein Vertriebstool, sondern steht im Mittelpunkt jedes wachsenden Unternehmens.

Das anpassbare CRM von HubSpot arbeitet für Sie – nicht umgekehrt. Führen Sie benutzerdefinierte Berechtigungen, Eigenschaften und verhaltensorientierte Events ein, um Ihre Teams perfekt aufeinander abzustimmen. Dank der nahtlosen Benutzeroberfläche ist die Implementierung so einfach wie nie.

Warum ist das wichtig?

Nie waren die Erwartungen von Kundinnen und Kunden so hoch wie heute. Eine CRM-Software muss daher mehr sein als nur eine digitale Kartei für den Vertrieb.

Um erfolgreich zu sein, benötigen Unternehmen eine voll integrierte CRM-Software, die das gesamte Kundenerlebnis unterstützen und optimieren kann.

Was machen wir anders?

Die CRM-Plattform von HubSpot wurde mit Sorgfalt entwickelt, um Ihnen zu ermöglichen, ein außergewöhnliches Erlebnis für Ihre Zielgruppe zu schaffen. Mit HubSpot müssen Sie sich nicht länger zwischen leistungsstark ODER benutzerfreundlich entscheiden. Auch Änderungen können Sie schnell, reibungslos und einfach selbst vornehmen.

Was spricht für HubSpot?

Die CRM-Plattform beinhaltet erstklassige Tools, die flexibel angepasst werden können, um jedem Ihrer Teams zum Erfolg zu verhelfen.

Einführung: Als Herzstück Ihres Unternehmens muss Ihre CRM-Plattform zugänglich und einfach zu implementieren sein. HubSpot bietet eine intuitive und benutzerfreundliche Oberfläche, die alle Anforderungen von Vertriebsmitarbeitenden und Admins erfüllt.

Abstimmung: Die CRM-Plattform von HubSpot bietet detaillierte Zugriffsberechtigungen, mit denen Sie den Überblick über Ihre Teams behalten und ihnen ermöglichen, sich auf ihre wichtigsten Aufgaben zu konzentrieren. Außerdem können Sie unterschiedliche Marken verschiedener Unternehmensbereiche in einem HubSpot-Account konfigurieren und verwalten.

Anpassung: Passen Sie Ihre HubSpot-Instanz mithilfe von benutzerdefinierten Objekten, flexiblen Verknüpfungen und einer anpassbaren Benutzeroberfläche ganz einfach an Ihre speziellen Anforderungen an. Sie können Ihr HubSpot-Portal mühelos an neue Gegebenheiten anpassen – ohne lange Entwicklungsarbeiten oder Ausfallzeiten.

[Hilfreiche Ressourcen finden Sie in unserer Bibliothek für Flywheel-Kampagnen](#)

Neue Features

Unternehmensbereiche

Add-on

Unternehmensbereiche dienen der Abgrenzung Ihrer verschiedenen Marken in einem gemeinsamen HubSpot-Portal.

In HubSpot können Sie Kontakte, Marketing- und Vertriebs Elemente sowie Einstellungen für unterschiedliche Marken und Unternehmensbereiche effektiv verwalten.

Führen Sie ganz einfach Up-Selling- oder Cross-Selling-Kampagnen durch, um alle Segmente Ihrer Zielgruppe zu erreichen, verfolgen Sie Interaktionen und Kommunikationspräferenzen von Kontakten mit jeder Marke, und erstellen Sie Performanceberichte für Ihr gesamtes Unternehmen oder eine Ihrer Marken.



[Demo ansehen](#)



[Der Unterschied zu Domains](#)

Automatische Sequenz-Aufnahme

Enterprise

Vertriebsmitarbeitende, die oft viele Aufgaben jonglieren, können Leads oft nicht schnell genug zu erreichen, um die besten Ergebnisse zu erzielen. Mit diesem Update können Sie die Kontaktaufnahme automatisieren, indem Sie einen Workflow dafür einrichten, Kontakte in Sequenzen aufzunehmen oder aus ihnen zu entfernen. Marketing-E-Mails sind in Workflows bereits verfügbar, doch dank der Sequenzen können Sie Interessierte jetzt ganz persönlich und individuell ansprechen. Durch die Kombination dieser beiden Tools kann Ihr Vertriebsteam persönlichen Kontakt in größerem Umfang aufnehmen und so letztlich mehr Deals abschließen.



[Mehr erfahren](#)

Was wurde verbessert? August 2021

Als Nächstes: Upgrades bestehender CRM-Funktionen

Benutzerdefinierte Objekte

Enterprise

Benutzerdefinierte Objekteinstellungen

Admins finden in ihren Einstellungen die Option „Benutzerdefinierte Objekte“, nachdem sie ein benutzerdefiniertes Objekt für ihren Hub erstellt haben. Unter dieser Option stehen für jedes erstellte benutzerdefinierte Objekt bestimmte Einstellungen zur Verfügung.



[Mehr erfahren](#)

Eigenschaften von benutzerdefinierten Objekten in Formularen

Oft ist es erforderlich, mithilfe von Formularen Kundendaten zu bestimmten benutzerdefinierten Objekten zu sammeln. Mit dieser neuen Funktion können Unternehmen ihren HubSpot-Formularen Eigenschaften direkt aus ihren benutzerdefinierten Objekten hinzufügen und so geschäftsrelevante Kundendaten erfassen.

Benutzerdefinierte Objektfiler in Listen

Mithilfe von Filtern aus benutzerdefinierten Objekten und Ticketeigenschaften können Sie Ihre Kontaktlisten ausbauen und so das Potenzial von Kontakt-E-Mails, Automatisierung, Scoring und vielem mehr voll ausschöpfen. Zusätzlich zu den bisherigen Filterkategorien für Kontakte, Unternehmen und Deals sehen Sie jetzt auch Tickets und sämtliche benutzerdefinierte Objekte in Ihrem HubSpot-Portal.

Benutzerdefinierte verhaltensorientierte Ereignisse

Enterprise

Mithilfe der neuen benutzerdefinierten verhaltensorientierten Events können Sie Ereignisse Ihren Bedürfnissen entsprechend definieren und auslösen. Sie können benutzerdefinierte Eigenschaften für Ereignisse erstellen, Workflows basierend auf benutzerdefinierten verhaltensorientierten Ereigniseigenschaften automatisieren, im Berichtdesigner bestimmten Ereignissen Umsätze zuordnen und vieles mehr – selbst wenn diese Ereignisse außerhalb von HubSpot stattfinden.

Mit benutzerdefinierten verhaltensorientierten Ereignissen können Sie:

- Anmeldungen bei externen Websites verfolgen
- Browser- und Mobilnutzung vergleichen
- abgebrochene Einkäufe nachverfolgen
- die Nutzung von klickbaren Elementen verfolgen
- benutzerdefinierte Trichter zur Beobachtung der Benutzerströme erstellen

Anpassbare Benutzeroberfläche

Enterprise

CRM-Karten anpassen

Jetzt bestimmen allein Sie, welche Eigenschaften auf Board- und Zuordnungskarten angezeigt werden. Ihre gewählten Felder werden dann als Standard festgelegt, sodass die wichtigsten Eigenschaften immer angezeigt werden.

 [Mehr erfahren](#)

Deal-Priorität

Legen Sie mithilfe der neuen Standard-Eigenschaft „Deal-Priorität“ fest, wie viel Aufmerksamkeit einem Deal gewidmet werden soll. Im Bereich „Über diesen Deal“ in der Seitenleiste des Datensatzes können Sie die Prioritätseigenschaft auf Deal-Boards einsehen.

 [Mehr erfahren](#)

Übersetzbare Eigenschaften für Import und Export

Sie können Exporte von HubSpot in Ihrer gewünschten Sprache durchführen und Dateien mit Spaltenüberschriften in Ihrer gewünschten Sprache für die Standardeigenschaften von HubSpot importieren.

[Mehr erfahren:](#)

[Hilfreiche Ressourcen finden Sie in unserer Bibliothek für Flywheel-Kampagnen](#)