



Die anpassbare CRM-Plattform von HubSpot

Zentral, dynamisch, leistungsstark

Wir wissen, dass Sie eine CRM-Plattform benötigen, die Marketing-, Vertriebs-, Kundenservice- und Operations-Teams erstklassige, umfassende Tools bereitstellt und gleichzeitig die **nötige Flexibilität bietet, um individuelle Anpassungen vorzunehmen, Berechtigungen festzulegen und Instanzen so einzurichten**, dass jedes Team effizient arbeiten kann.

Mit unseren neuesten Updates für unsere CRM-Plattform können funktionsübergreifende Teams zuversichtlich und aufeinander abgestimmt auf die Unternehmensziele hinarbeiten. Damit erzielen Sie schnellere Ergebnisse, können Geschäftslücken aufdecken und akkurate strategische Weichen stellen.

Aktuelle Verbesserungen

Bauen Sie Ihr Geschäft ohne zusätzliche Komplexität aus

Die Basis des Erfolgs Ihres Unternehmens ist eine anpassbare CRM-Plattform, mit der Sie benutzerdefinierte Berechtigungen, Eigenschaften und Verhaltensereignisse implementieren können, damit Ihre Teams perfekt aufeinander abgestimmt arbeiten.

Benutzerdefinierte Objekte

Gestalten Sie Ihre CRM-Plattform genau nach Ihren täglichen Anforderungen. Nutzen Sie zusätzliche Funktionen für benutzerdefinierte Objekte, um Ihre Unternehmensdaten individuell zu organisieren und darzustellen.



Eigenschaften von benutzerdefinierten Objekten in Formularen

HubSpot-Formulare unterstützen jetzt auch Eigenschaften aus benutzerdefinierten Objekten. Mit dieser neuen Funktion können Sie Ihren HubSpot-Formularen Eigenschaften direkt aus Ihren benutzerdefinierten Objekten hinzufügen und so geschäftsrelevante Kundendaten erfassen.

Verfügbar für: Marketing Hub Enterprise



Personalisierte E-Mails aus benutzerdefinierten Objektdatensätzen

Sie können persönliche E-Mails an Ihre Kontakte direkt aus Seiten benutzerdefinierter Objektdatensätze versenden. Bei der Kommunikation mit potenziellen oder bestehenden Kundinnen und Kunden benötigen Sie möglicherweise Zugriff auf Daten in benutzerdefinierten Objektdatensätzen.

Jetzt ist es auch möglich, E-Mails direkt aus benutzerdefinierten Objekten zu versenden, sodass Sie die benötigten Informationen immer zur Hand haben.

Verfügbar für: Alle Enterprise-Versionen



Benutzerdefinierte Objekteinstellungen

Admins finden in ihren Einstellungen die Option „Benutzerdefinierte Objekte“, nachdem sie ein benutzerdefiniertes Objekt in ihrem HubSpot-Portal erstellt haben.

Unter „Benutzerdefinierte Objekte“ sind für jedes erstellte benutzerdefinierte Objekt bestimmte Einstellungen verfügbar.

Hier ein paar Beispiele:

Verwaltung von Eigenschaften

Bearbeitung des neuen

Datensatzerstellungsformulars

Auswahl der Eigenschaften für die Anzeige auf einer Zuordnungskarte

Verfügbar für: Alle Enterprise-Versionen

Automatische Sequenz-Aufnahme

Optimieren Sie Ihren Verkaufsprozess dank Marketingautomatisierung und aktualisierter Aufnahmefunktionen.



Sie können jetzt einen Workflow einrichten, um Kontakte in Sequenzen aufzunehmen oder 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.

Verfügbar für: Sales Hub Enterprise, Service Hub Enterprise

Benutzerdefinierte verhaltensorientierte Events

Jedes Unternehmen ist einzigartig. Um Sie bei Ihrem Wachstum zu unterstützen, haben wir sichergestellt, dass Sie die wichtigsten Momente in Ihrer Customer Journey erfassen können – selbst wenn diese außerhalb von HubSpot stattfinden.



Mit benutzerdefinierten verhaltensorientierten Events können Sie Ihre verhaltensorientierte Marketingstrategie weiter verbessern, indem Sie Ereignisse nach Ihren eigenen Vorstellungen definieren und auslösen.

Mit benutzerdefinierten verhaltensorientierten Events 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

Sie können benutzerdefinierte Eigenschaften für Events erstellen und Ihr Marketing umfassend personalisieren, indem Sie benutzerdefinierte verhaltensorientierte Eventeigenschaften in Workflows einsetzen. Analysieren Sie Ihre Customer Journey, indem Sie Umsätze, Kontakte oder Geschäftsabschlüsse bestimmten Events und Interaktionen zuordnen.

Verfügbar für: Marketing Hub Enterprise

Unternehmensbereiche

Wir erleichtern Ihnen die Abgrenzung einzelner Unternehmenszweige. 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.

Weitere Informationen dazu finden Sie [hier](#).

Verfügbar als Add-on für Marketing Hub Enterprise*

Anpassbare Benutzeroberfläche

Erzielen Sie eine noch nie dagewesene Akzeptanz dank der nahtlosen UI-Erfahrung. Lassen Sie Ihre CRM-Plattform anzeigen, welche Immobilien und Geschäfte für Ihr Unternehmen am wichtigsten sind, damit Initiativen mit hoher Priorität zu jeder Zeit im Vordergrund stehen.



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.

Verfügbar für: Alle Professional- und Enterprise-Versionen



Zugriffsanfragen

Admins kommt die anspruchsvolle Aufgabe zu, sicherzustellen, dass ihre Teams ungehindert arbeiten können, sie selbst dabei aber nie den Überblick verlieren und stets alle Fäden in der Hand behalten. Hier das richtige Gleichgewicht zu finden, kann schwierig sein.

Mit der neuen Funktion für Zugriffsanfragen können Mitglieder des Marketingteams ganz gezielt den Zugriff auf weitere Assets und Tools in HubSpot anfordern. Für Admins ist es somit einfacher, genau die richtigen Zugriffsberechtigungen zu erteilen.

Verfügbar für: Marketing Hub Professional und Enterprise



Deal-Priorität

Erkennen Sie jetzt ganz einfach wichtige und dringende Opportunities. Legen Sie mithilfe der neuen Standardeigenschaft „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.

Verfügbar für: Alle Versionen



Übersetzbare Eigenschaften für Import und Export

Sie können jetzt Exporte von HubSpot in Ihrer gewünschten Sprache durchführen und Dateien mit Spaltenüberschriften in Ihrer gewünschten Sprache für die Standardeigenschaften von HubSpot importieren. So können Sie Ihr HubSpot-Portal noch besser für Ihr Unternehmen anpassen.

Verfügbar für: Alle Versionen

Chronik-Verbesserungen

Dank der optimierten Chronik können jetzt die Aktivitäten ein- und ausgeblendet werden. So sehen Sie mehr wertvolle Daten auf einmal.



Kleinere Highlight-Karten, einklappbare Menüs und schmalere Zuordnungskarten bieten weitere Vorteile. Damit müssen Sie weniger scrollen und haben mehr Zeit für das Wesentliche.

Verfügbar für: Alle Versionen



Nutzen Sie die umfassenden Individualisierungsmöglichkeiten

Die anpassbaren Apps der HubSpot CRM-Plattform

Mit unseren aktuellen App-Integrationen können Sie Ihre HubSpot CRM-Plattform zentralisieren und auch mit Daten anreichern, die Sie über Ihre anderen Apps erhalten.

Erweitern Sie Ihre Möglichkeiten, indem Sie die HubSpot CRM-Plattform mit Apps für Anrufe, SMS, Buchhaltung und Finanzen, Projektmanagement, E-Commerce und Angebotsmanagement verbinden.

[Zum HubSpot-Marketplace](#) →