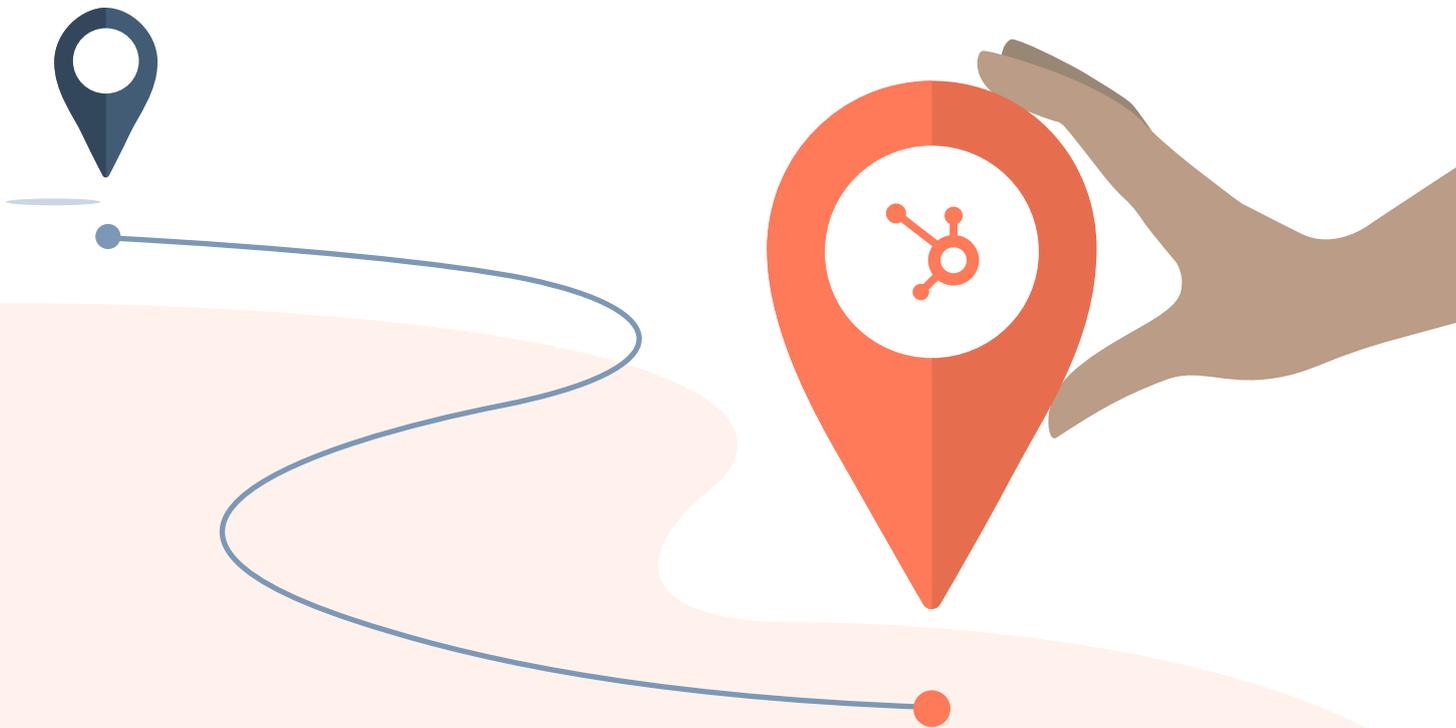




# Von Salesforce zu HubSpot

Der Wechsel zu Marketing Hub Enterprise



Wir hören oft die Befürchtung, dass sich ein Wechsel der Marketingplattform nicht lohnt, weil die Herausforderungen mögliche Vorteile überwiegen.

**Wir von HubSpot entkräften dieses Vorurteil nur zu gerne.**



Unser Team unterstützt börsennotierte Unternehmen, Einhorn-Start-ups, B2C-Marken und selbst Unternehmen in regulierten Branchen tagtäglich beim Wechsel von vorhandener Software zu HubSpot. Dabei achten wir darauf, dass Geschäftsabläufe nur minimal beeinträchtigt werden.

Doch wir wissen natürlich, dass sich die Migration von einer früheren Plattform ein bisschen wie ein Eingriff am offenen Herzen anfühlen kann.

**Machen Sie sich keine Sorgen: Wir haben ein hervorragendes Team von „Chirurgen“ zusammengestellt.**

In den letzten 15 Jahren haben wir bereits unzählige erfolgreiche Migrationen durchgeführt. Nicht nur von Salesforce, sondern auch von Marketo, ActiveCampaign, Pardot, Eloqua und – immer häufiger – sogar von einer zusammengeschusterten Sammlung von Tools.

Sie verwenden derzeit Salesforce? Da Social Proof oft am effektivsten ist, lassen wir ein Unternehmen zu Wort kommen, das durch den Umstieg auf HubSpot sogar einen greifbaren Return on Investment erzielt hat.

**Entdecken Sie, wie Marketing Hub Enterprise Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit vereint.**

Mehr erfahren

# Große Ersparnisse durch den Umstieg von Salesforce Marketing Cloud auf HubSpot

Die SANDOW Design Group liefert innovative Inhalte, Tools und integrierte Lösungen für die Design- und Materialbranche.



## Warum HubSpot?

Die SANDOW Design Group umfasst vier B2B-Marken und mehrere Unternehmensbereiche - um deren Anforderungen gerecht zu werden, musste das Unternehmen die Ressourcen und den Zeitaufwand für die Durchführung überzeugender Kampagnen und die Generierung neuer Leads optimieren.

Produkte: Marketing Hub Enterprise

HubSpot CRM

Standort

**Nordamerika**

Zuvor verwendet

**Salesforce**

Branche

**Verbraucherservices**

Mitarbeitende

**Über 200**

Arbeit mit HubSpot

**3 Jahre**

### Die Herausforderung

Die Salesforce-Lösung bestand aus Flickwerk, weshalb SANDOW:

- ein Entwicklerteam brauchte, um Workflows und Landingpages zu erstellen;
- eine zu langsame Interaktion mit Leads hatte;
- weder über detaillierte Einblicke noch über ein Gesamtbild der neuen Opportunities verfügte.

### Die Lösung

Seit dem Wechsel zu HubSpot hat SANDOW:

- es ermöglicht, dass alle Marken und Unternehmensbereiche ihre eigenen Marketingkampagnen entwickeln;
- das CRM-System als zentrale Datenquelle für alle eingeführt;
- Vertriebs- und Marketingteams aufeinander abgestimmt;
- die Fähigkeit, personalisierte und zeitnahe Inhalte zu teilen, verbessert.

[Vollständige Fallstudie lesen](#)

## Die Ergebnisse:

**97 %**

weniger Zeitaufwand bei der Erstellung von Kampagnen

**30 %**

Zunahme bei der Anzahl der B2B-E-Mail-Abonnements

**Tausende**

US-Dollar gespart

# Wichtige Punkte im Vergleich

## Salesforce

vs.

## HubSpot

### Zusammengewürfelt

Das aktuelle Angebot von Salesforce ist durch verschiedene Akquisitionen entstanden, sodass das Nutzererlebnis und die Systemverknüpfungen sich je nach den verwendeten Produkten deutlich unterscheiden können.

### Mit Sorgfalt entwickelt

Die HubSpot-Plattform wurde auf einer einzigen Codebasis aufgebaut, wodurch wir ein einheitliches Nutzererlebnis gewährleisten können, damit Ihr gesamtes Team sich schnell im CRM von HubSpot zurechtfindet.

### Komplizierte Steuerung

Implementierung und Verwaltung von Salesforce müssen durch erfahrene, gut geschulte Admins erfolgen. Ein großer Teil des Kundenstamms von Salesforce ist entweder auf die Unterstützung von Beratungsunternehmen angewiesen, muss Mitarbeitende als Salesforce-Admins schulen oder entsprechend qualifiziertes Personal einstellen.

### Flexible Anpassung

Bei HubSpot ist es unser Ziel, allen in der Administration, im Vertrieb und im Management tätigen Personen möglichst benutzerfreundliche und einfache Lösungen zu bieten, damit sie weniger Zeit (und Geld) für die Einrichtung ihrer Vertriebssysteme aufwenden müssen. Kundinnen und Kunden können das CRM von HubSpot demnach eigenhändig und ganz ohne eine kostspielige Beratung einrichten und verwalten.

### Kostenpflichtige Add-ons

In Salesforce wird jeder Benutzer und jede Benutzerin einzeln berechnet. Für wichtige Funktionen sind kostenpflichtige Add-ons erforderlich. Wenn Sie also Marketing und Vertrieb aufeinander abstimmen möchten, Führungskräften Einsicht in die Berichterstattung geben oder auch nur Ihr Vertriebsteam mit einem zentralen Postfach arbeiten lassen möchten, fallen zusätzliche Kosten an.

### Transparente Preisgestaltung

Der Preis, den HubSpot angibt, beinhaltet alle Funktionen, die Sie brauchen. Sie zahlen nur dann mehr, wenn Sie zusätzliche umsatzgenerierende Sales-Lizenzen benötigen.

„HubSpot hat die **Barriere für unsere kleineren Teams und Marken beseitigt**, die diese technische Expertise nicht unbedingt im Haus haben.“

Mehr erfahren

„Die Erstellung von Landingpages in Salesforce war technisch anspruchsvoller, als wir es uns hätten vorstellen können, und überstieg die Möglichkeiten meines Teams. Wir brauchten dafür ein externes Entwicklerteam.

Mit HubSpot brauchen wir kein externes Team mehr, das uns eine Landingpage einrichtet oder eine E-Mail programmiert. Wenn wir mit etwas loslegen wollen, können wir es jetzt direkt selbst umsetzen.“

**Elise Gabriele**

Director of Digital Marketing Operations,  
SANDOW Design Group