

Hamburg, 21.01.2020

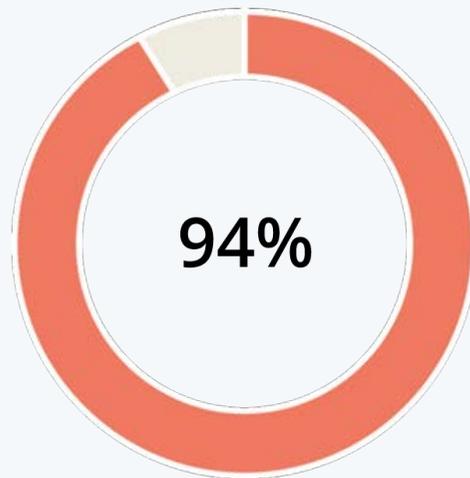


Erfolgreich B2B-Kunden gewinnen
– die Software HubSpot

„Die herkömmliche Customer Journey hat ausgedient.“

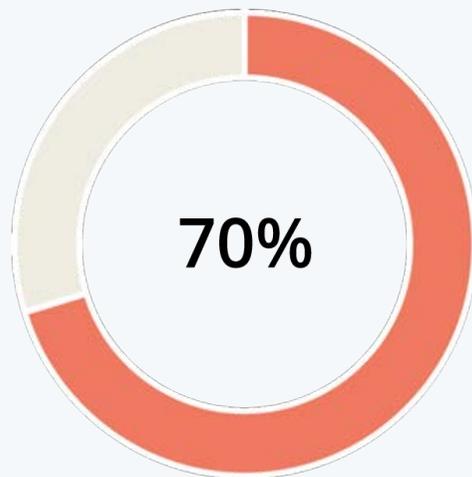
Quelle: <https://blogs.opentext.de/die-customer-journey-verandert-sich-sind-sie-darauf-vorbereitet/>

Die Customer Journey wird digitaler



der B2B-
Verantwortlichen
nutzen für ihre
**Recherchen das
Internet.**

Die Customer Journey wird anonym



aller B2B-Kaufentscheidungen werden getroffen, noch **bevor ein Vertriebsmitarbeiter kontaktiert wird.**

Immer mehr Touchpoints



A word cloud of marketing and sales-related terms. The words are arranged in a cluster, with 'LEADS' being the largest and most prominent. Other significant words include 'Automation', 'CRM', 'Content', 'Social Media', 'Daten', 'Online-Kampagnen', 'Messekontakt', 'Analyse-Tool', 'Altsysteme', 'Landingpages', 'Newsletter', and 'FA'. The words are in various sizes and orientations, creating a dynamic visual effect.

LEADS Automation
Social Media Daten Online-Kampagnen
Newsletter CRM Content
Landingpages Analyse-Tool
FA Altsysteme

Die Herausforderung

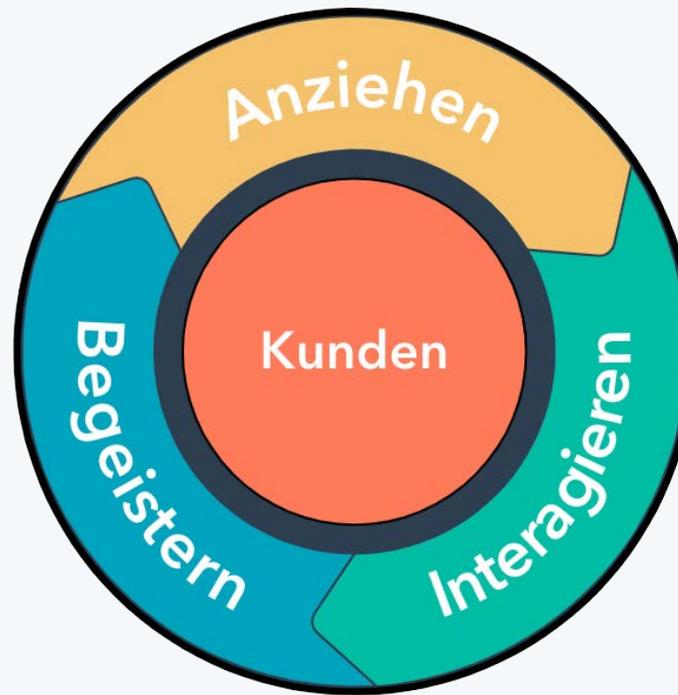
Wie können die zahlreichen **Touchpoints** und Maßnahmen in **Marketing** und **Vertrieb** vernetzt, gemessen und optimiert werden?

FÜRSTVONMARTIN

Die Lösung

**Jedes Unternehmen braucht eine
Marketing-Automation-Software.**

Das Prinzip



Die Funktionen

CRM: Verwaltung der Kunden- und Lead-Daten.

Marketing: Generierung von Traffic und Leads sowie Entwicklung von Kampagnen.

Vertrieb: Automatisierung von Aufgaben und Kommunikation zur Deal-Abwicklung.

Service: Pflege von Bestands- und Neukunden.

Die Anbieter



**„Jetzt weiß ich, wie ich alle losen
Enden zusammenführen und
kontrollieren kann.“**

**Björn Carstensen,
Geschäftsführer Lemon Systems GmbH**

FÜRSTVONMARTIN

Use-Cases Kundengewinnung

powered by  HubSpot

FÜRSTVONMARTIN

ASSA ABLOY

FÜRSTVONMARTIN

ASSA ABLOY

ASSA ABLOY
Entrance Systems

Aufgabe Bestandskunden-Aktivierung:

Konvertierung von Bestandskontakten durch automatisierte E-Mails-Follow-Ups mit personalisierten Inhalten und Themengebieten.

FÜRSTVONMARTIN

ASSA ABLOY

ASSA ABLOY
Entrance Systems

Eingesetzte Tools:

- CRM
- Workflows
- Listensegmentierung
- Newsletter-Tool
- Blog-Tool

HubSpot Lizenz:

Marketing
Professional

FÜRSTVONMARTIN

ASSA ABLOY

ASSA ABLOY
Entrance Systems

Ergebnisse:

- Auf Interessenten zugeschnittene Informationen
- Klare Segmentierung der Leads für den Vertrieb
- Zeitersparnis der Mitarbeiter durch Automatisierung

FÜRSTVONMARTIN



FÜRSTVONMARTIN

YAB Fitness



Aufgabe Markteinführung:

Schaffung eines zentralen Informationssystems mit allen notwendigen Daten und Tools mit Shopify-Anbindung.

FÜRSTVONMARTIN

YAB Fitness



Eingesetzte Tools:

- CRM
- Workflows
- E-Mail-Sequenzen
- Lead Nurturing
- Landing Pages
- Newsletter-Tool

HubSpot Lizenz:

Professional
Suite

YAB Fitness



Ergebnisse:

- Optimierte interne Vertriebsprozesse
- Zeitersparnis durch automatisierte Follow-Ups
- Ganzheitliche digitale Konvertierungs-Prozesse
- Einheitliche Datenbasis

FÜRSTVONMARTIN



FÜRSTVONMARTIN

IWO

iwo
Institut für Wärme
und Oeltechnik

Aufgabe Neukunden-Gewinnung :

Automatisierter monatlicher Newsletter mit zielgruppenspezifischen Informationen und personalisierter Ansprache.

Eingesetzte Tools:

- CRM
- Landing Pages
- Newsletter-Tool
- Listensegmentierung
- Blog

HubSpot Lizenz:

Marketing
Professional

FÜRSTVONMARTIN

IWO

iwo
Institut für Wärme
und Oeltechnik

Ergebnisse:

- Kontinuierlich wachsender Newsletter-Verteiler
- Automatisierte Dashboards
- Automatisierte Segmentierungs-Prozesse

FÜRSTVONMARTIN

Kosten



**Starter
Suite**

**Professional
Suite**

**Enterprise
Suite**

104 € /Monat

1.176 € /Monat

3.864 € /Monat

FUERSTVONMARTIN



KONTAKTIEREN SIE UNS

FUERSTVONMARTIN GmbH

Ruhrstraße 114, 02. OG
22761 Hamburg

info@fuerstvonmartin.de

TEL +49 40 / 88 14 189-0

FAX +49 40 / 88 14 189-30

