



Lead-Management mit HubSpot

Produktiv wie ein Team mit doppelt so vielen Mitarbeitern

Alle Ihre Kontaktdaten an einem Ort – CRM das Herzstück.

- ✓ Organisieren Sie Ihre Kontaktdaten und Interaktionen in einer zentralen, integrierten Datenbank, erstellen Sie segmentierte Listen und bewerten Sie Leads, damit Vertriebsmitarbeiter ihre Kontakte priorisieren können.
- ✓ Marketing, Vertrieb und Service arbeiten mit einer und der gleichen Plattform. Damit schaffen sie die Basis, sich rund um den Kunden aufstellen zu können.

Sehen Sie jedes Detail zu Ihren Leads in einer Chronik.

- ✓ Verschenden Sie keine Zeit mehr damit, Daten aus getrennten Tools und Datenbanken zu kombinieren.
- ✓ Sehen Sie alle Details zu Ihren Leads in ihrem Kontaktprofil, inklusive einer Chronik aller Berührungspunkte mit Ihrem Unternehmen, wie z. B. das Öffnen von E-Mails, das Herunterladen von Inhalten, Seitenaufrufe, Social Media-Interaktionen und mehr.
- ✓ Keine Leads werden übersehen.
- ✓ Auf dieser Basis hat der Vertrieb mehr „verkaufsaaktive Zeit“ und kann sich um das Follow-Up kümmern.

Segmentieren und pflegen Sie Leads. Erweitern Sie Ihre Datenbank.

- ✓ Da Sie jederzeit und überall auf Ihre Kontaktdaten zugreifen können, können Sie im Handumdrehen zielgerichtete Listen erstellen, Ihre E-Mail-Kampagnen automatisieren und Ihre Datenbank erweitern.
- ✓ Importieren Sie vorhandene Kontaktdaten, erstellen Sie Formulare, um Besucher zu Leads konvertieren und Ihre Datenbank zu vergrößern, und erstellen Sie beliebig viele benutzerdefinierte Felder, um wichtige Informationen zu Leads zu sammeln.
- ✓ Segmentieren Sie Kontaktlisten anhand der Daten, die Sie gesammelt haben – Kontakteigenschaften, Website-Besuche, E-Mail-Interaktionen und mehr.
- ✓ Verwenden Sie diese zielgerichteten Segmente, um E-Mails zu senden, Website-Inhalte zu personalisieren und Marketing-Automatisierungskampagnen zu unterstützen, sodass Sie Ihre Leads effektiv pflegen und in die nächste Phase der Buyer's-Journey überführen können.

Source: HubSpot



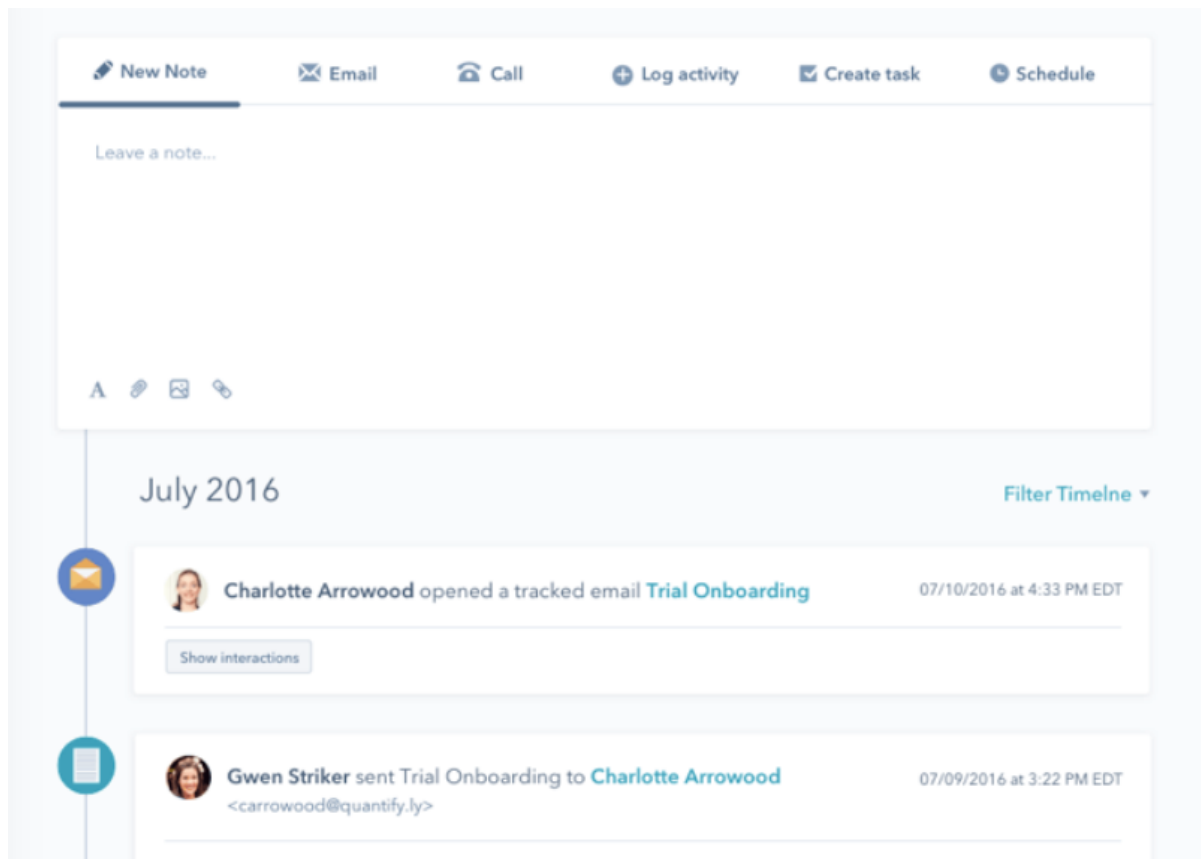
Lead-Management mit HubSpot

Alles an einem Ort für Ihr komplettes Team.

Erledigen Sie Ihre Vertriebsaufgaben, nutzen Sie detaillierte Unternehmens- und Kontaktdatensätze und verfolgen Sie den Kommunikationsverlauf mit Ihren Leads.

Sehen Sie Ihre Leads in einer Chronik.

- ✓ Sehen Sie die Details zu Ihren Leads in ihrem Kontaktprofil, inklusive einer Chronik aller Berührungspunkte, wie z. B. das Öffnen von E-Mails, das Herunterladen von Inhalten und mehr.



The screenshot displays the HubSpot contact timeline interface. At the top, there is a navigation bar with icons for 'New Note', 'Email', 'Call', 'Log activity', 'Create task', and 'Schedule'. Below this is a text input field labeled 'Leave a note...'. The main section is titled 'July 2016' and includes a 'Filter Timeline' dropdown. The timeline shows two events: 1. 'Charlotte Arrowood opened a tracked email Trial Onboarding' on 07/10/2016 at 4:33 PM EDT, with a 'Show interactions' button. 2. 'Gwen Striker sent Trial Onboarding to Charlotte Arrowood' on 07/09/2016 at 3:22 PM EDT, with the email address <carrowood@quantify.ly>.

Source: HubSpot