

HubSpot Marketing Hub

Durch die weitreichende Digitalisierung hat sich das Kaufverhalten von Konsumenten stark verändert und die Bestandskundenpflege und die Gewinnung von Neukunden für Unternehmen erschwert.

Die erste Informations- und Produktrecherche von Interessenten beginnt heutzutage meist online und der erste Direktkontakt zwischen Unternehmen und ihren Kunden verschiebt sich immer weiter nach hinten. Kaufentscheidungen selber werden zum Teil bereits getroffen – ohne die persönliche Beratung von Vertriebsteams.

Die Folge: Mit den üblichen Marketing- und Vertriebsmaßnahmen ist die Gewinnung von Neukunden, das Up- oder Cross-Selling bei bestehenden Kunden nur noch erschwert und unter großem Effizienzverlust möglich.

Genau hier unterstützt die führende **Marketing Automation Software HubSpot** Ihr Marketing- und Vertriebsteam im Bereich Lead-Management und bietet Ihnen die besten Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung moderner Verkaufsaktivitäten.

Passen Sie mit HubSpot Ihre Marketing- und Vertriebsprozesse im Unternehmen dem veränderten Kaufverhalten an und begleiten Sie Interessenten umfassend durch ihren Kaufprozess. Für mehr Leads, effizientere Lead-Qualifizierung und höheren Erfolg in der Umsetzung von Verkaufschancen.

Setzen Sie mit der Marketing Automation Software HubSpot auf strategisches Lead-Management im Online Marketing, um langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Automatisieren Sie Ihrer Prozesse – für mehr Effizienz, schnelle Reaktionen und Entlastung Ihres Teams bei Marketing-Aktivitäten.

Ziehen Sie Ihre Zielkunden an – veröffentlichen Sie informative Webseiten, Landing-Pages und Blog-Artikel ohne großen Aufwand.

Generieren Sie mehr Traffic – steigern Sie Ihre Sichtbarkeit mit strategischem Social Media und personalisiertem E-Mail-Marketing.



360 Grad Überblick auf Ihre Aktivitäten – messen, analysieren und optimieren Sie Ihre Marketing-Aktivitäten zur kontinuierlichen Erfolgssteigerung.

Konvertieren Sie Besucher zu Leads – stellen Sie Landing-Pages, Formulare und relevanten Content für Ihre Zielkunden bereit und aktivieren Sie Ihre Leads zu gewünschten Reaktionen / Handlungen.

Kunden begeistern – verwandeln Sie Leads zu Kunden, begleiten Sie Ihre potenziellen Käufer automatisiert durch ihre Customer Journey.

HubSpot Marketing Hub

Mit dem Marketing Hub von HubSpot haben Sie alle Ihre Marketingtools und -daten an einem zentralen Ort. Die benutzerfreundliche, leistungsstarke Plattform spart Ihnen wertvolle Zeit und bietet alle relevanten Informationen, um Ihren Interessenten eine nahtlose Customers Journey zu bieten und Ihre Leads in begeisterte Kunden zu verwandeln. Automatisieren Sie Ihren Lead-Management Prozess für mehr Traffic, mehr qualifizierte Leads und leichtere Kontrolle.

Die Marketingsoftware HubSpot ist eine skalierbare Lösung und kann mit dem Erfolg Ihres Unternehmens mitwachsen.

Lead-Management	Kontaktmanagement	Automatisierungen
E-Mail-Marketing	Listensegmentierung	Social Media
Blogging	Landingpages	Formulare
Call-to-Actions	Dashboards	Analytics

Ihre Vorteile

- ✓ **All-in-one-Lösung** – alle relevanten Marketingtools und -daten zu jederzeit an einem zentralen Ort.
- ✓ **Kostenloses CRM inklusive** – Im einfachen und intuitiven CRM laufen alle Daten und Informationen, z. B. zu Kontakten, zentral zusammen. Das bietet hohe Transparenz.
- ✓ **Einfaches Reporting** – HubSpot liefert transparente Kennzahlen für alle Marketing-Aktivitäten in übersichtlichen Dashboards und Reports, die sich beliebig kombinieren lassen und hervorragend visualisiert sind.
- ✓ **Effektive Lead-Verfolgung & -Management** – die integrierte Datenbank vermittelt ein umfassendes Bild von Ihren Leads. Segmentieren und pflegen Sie Kontakte anhand Ihrer Daten und bewerten Sie Leads für Ihr Vertriebsteam automatisch.
- ✓ **Alle Elemente einer Online-Marketingkampagne** an einem Platz – Planung, Umsetzung und Veröffentlichen von Blogs, Landingpages, Webseiten, CTAs, Social-Media-Posts, E-Mails in einem Tool.
- ✓ **Suchmaschinen-Optimierung** mit dem SEO-Tool – Bauen Sie Website-Autorität auf und lassen Sie Mitbewerber in der organische Suche hinter sich.
- ✓ **Begeisterndes E-Mail-Marketing** easy per Drag & Drop – erstellen Sie eigenhändig professionelle, für Mobilgeräte optimierte E-Mail-Kampagnen. Bieten Sie individuelle Inhalte für jeden Empfänger und automatisieren Sie Prozesse.
- ✓ **Social Media Management** an einem Platz – zentrale Verwaltung aller Beiträge und Aktivitäten auf den unterschiedlichsten Kanälen bequem aus einem Tool heraus. Eingehende Kommentare können direkt beantwortet und der Erfolg der Maßnahmen detailliert analysiert werden.
- ✓ **Tracking und Verwaltung von Werbeanzeigen** – Anzeigen auf Facebook, Instagram, LinkedIn und Google direkt in HubSpot verwalten und mühelos herausfinden, welche Werbeanzeigen Interessenten zu Kunden konvertieren.

Die infinitas GmbH

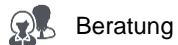
Die 1999 gegründete infinitas GmbH ist eines der führenden IT-Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Lead- und Kundenbeziehungsmanagement.

Mit der Marketing Automation Software HubSpot unterstützen wir unsere Kunden ab der Erstberatung bis zur erfolgreichen Nutzung. Dabei verfolgen wir, gemeinsam mit unseren Kunden, das Ziel des nachhaltigen Lead-Managements zur Lead-Generierung, Kundengewinnung und Bestandskundenpflege. Unser langjähriges Knowhow im Microsoft Umfeld bietet zudem die Möglichkeit eine Verbindung der Marketing Software HubSpot mit dem CRM-System Microsoft Dynamics 365 herzustellen. Dies gewährleistet einen nahtlosen Informations- und Kommunikationsaustausch zwischen Marketing und Vertrieb.

Unsere Vision:

Partnerschaftliche Beratung unserer Kunden für den Aufbau von ganzheitlichen und nachhaltigen Kundenbeziehungen.

Unsere Leistungen



Beratung



Implementierung

Integration



Schulung



Customizing



Support

Unsere Branchenschwerpunkte



IT-Dienstleister



Weiterbildungsbranche



Energieversorgung



Finanzdienstleistung



Versicherungsbranche



Veranstaltungsbranche



Kurzüberblick



1999 gegründet



Standort Hannover, deutschlandweit tätig



Geschäftsführung Kerstin und Jens Wemheuer



Über 30 festangestellte Mitarbeiter



HubSpot Gold Partner



Entwicklung und Implementierung von maßgeschneiderten CRM Lösungen

Wir beraten Sie gerne!



Andreas Rosenbauer

Vertriebsleitung

Mobil: +49 151 162 370 01

E-Mail: andreas.rosenbauer@infinitas.de

[Book a Meeting](#)