

Integration: HubSpot Marketing Hub und Microsoft Dynamics 365 Sales

Die Integration und die damit verbundene Datensynchronisation des HubSpot Marketing Hubs und Microsoft Dynamics 365 Sales ermöglicht einen optimalen Datenaustausch zwischen Marketing-Automation und Vertriebs-Software.

Sie gewährleistet einen einheitlichen Datenbestand in beiden Softwarelösungen, wobei beide Teams auf die für sie relevanten Daten zugreifen und dennoch die für sie passende Software nutzen können.

Nach gemeinsamer Definition der Synchronisationslogiken, nehmen wir für Sie die notwendigen Anpassungen vor und testen die Abläufe umfassend in den beiden Systemen. Es folgt eine Anwenderschulung für Ihre Marketing- und Vertriebsmitarbeiter, damit sie die jeweiligen Systeme optimal nutzen können.

Mit der infinitas GmbH haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der für Sie die Integration vornimmt.

Leistungsumfang





- ✓ 60-minütiges Kickoff-Meeting zur Festlegung der Synchronisationslogiken, Anpassungsoptionen und Feldzuordnungen
- ✓ Bereitstellung einer Cloud-Umgebung für die Ausführung der Synchronisation
- ✓ Bereitstellung einer nicht-verwaltenden Lösung für Microsoft Dynamics 365 Sales für die Installation aller benutzerdefinierten HubSpot Felder und Formularanpassungen
- ✓ HubSpot-Setup mit Feldern, die für die Synchronisation benötigt werden
- ✓ Umsetzung der im Kick-Off Meeting definierten Synchronisationslogiken und Feldzuordnungen
- ✓ Import der verwalteten Lösung in die Produktivumgebung von Microsoft Dynamics 365 Sales
- ✓ Test und Abnahme
 - Test der eingespielten Lösung
 - Testlauf der Synchronisationsabläufe
 - Vollständige Erstsynchronisation inkl. Datenprüfung
 - 60 minütige Anwenderschulung

Synchronisation: HubSpot Marketing Hub und Microsoft Dynamics 365 Sales


Die Daten-Synchronisationen zwischen dem HubSpot Marketing Hub und Microsoft Dynamics 365 Sales erfolgt Bi-direktional und Uni-direktional. Bei einer Bi-direktionalen Synchronisation erfolgt die Synchronisation bei beiden Systemen gleich.


Bei der Uni-direktional Synchronisation, erfolgt die Synchronisation von dem einem System zum Anderen. Welche Daten in welcher Form synchronisiert werden sollen, ist von den Kundenanforderungen abhängig und wird individuell festgelegt.

Beispielhafte Synchronisationen




- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">  Microsoft Dynamics 365 ↔ HubSpot
 Bi-direktionale Synchronisation von Standardfeldern der Entitäten „Firma“ und „Kontakte“
  Microsoft Dynamics 365 → HubSpot
 Uni-direktionale Synchronisation folgender Informationen: <ul style="list-style-type: none"> • Opt – Out Status • Option Sets zu HubSpot Dropdowns • Microsoft Dynamics Besitzer zu HubSpot Besitzern | <ul style="list-style-type: none">  HubSpot → Microsoft Dynamics 365
 Uni-direktionale Synchronisation folgender Lead- und Kontaktpunkte: <ul style="list-style-type: none"> • benutzerdefinierte Synchronisation der Leads • Neuanlegung von Kontakten in Dynamics 365 (je nach Definition)
  Benutzerdefinierte Feldzuordnung in HubSpot und Microsoft Dynamics 365 |
|--|---|

Ihr Investment

-  1.400 €* einmalige Einrichtungsgebühr

-  Die monatliche Gebühr für das Synchronisations-Tool variiert je nach Leistungsumfang. Bitte sprechen Sie uns dazu direkt an.

Optionale Leistungen

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">  Darstellung vom HubSpot Aktivitätenfeed als iFrame in Microsoft Dynamics 365
  Durchführung eines Setups mit Testlauf in einer Sandbox Umgebung
  Technischer Support | <p>140,00 €*
(einmalig)</p> <p>980,00 €*
(einmalig)</p> <p>Nach Aufwand</p> |
|---|---|

Die infinitas GmbH

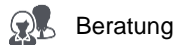
Die 1999 gegründete infinitas GmbH ist eines der führenden IT-Dienstleistungsunternehmen mit Schwerpunkt Lead- und Kundenbeziehungsmanagement.

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



Microsoft Gold Partner
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](#)