

Hamburg, 21.01.2020

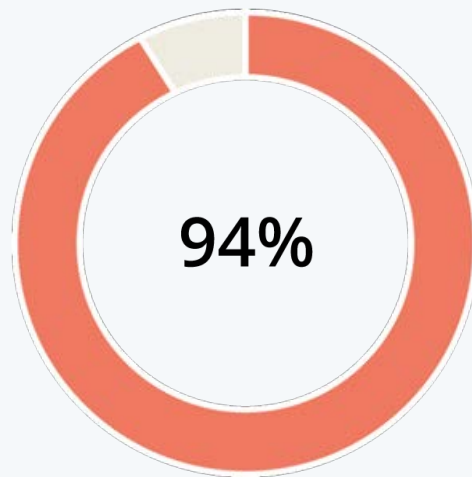


**Erfolgreich B2B-Kunden gewinnen**  
– die Software HubSpot

**„Die herkömmliche Customer Journey  
hat ausgedient.“**

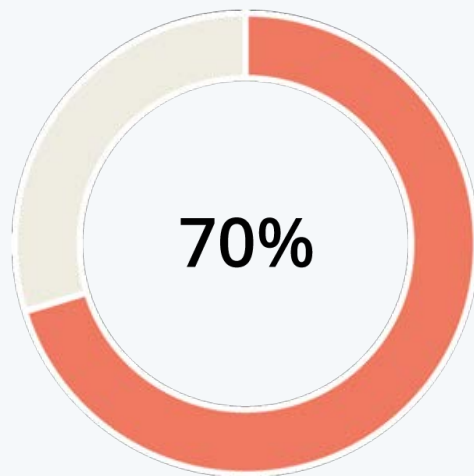
**Quelle:** <https://blogs.opentext.de/die-customer-journey-verandert-sich-sind-sie-darauf-vorbereitet/>

# 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 technology terms. The words are arranged in a cluster, with 'LEADS' being the largest and most central. Other prominent 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  
Messekontakt  
Newsletter CRM Content  
Landingpages Analyse-Tool  
FA Altsysteme

# Die Herausforderung

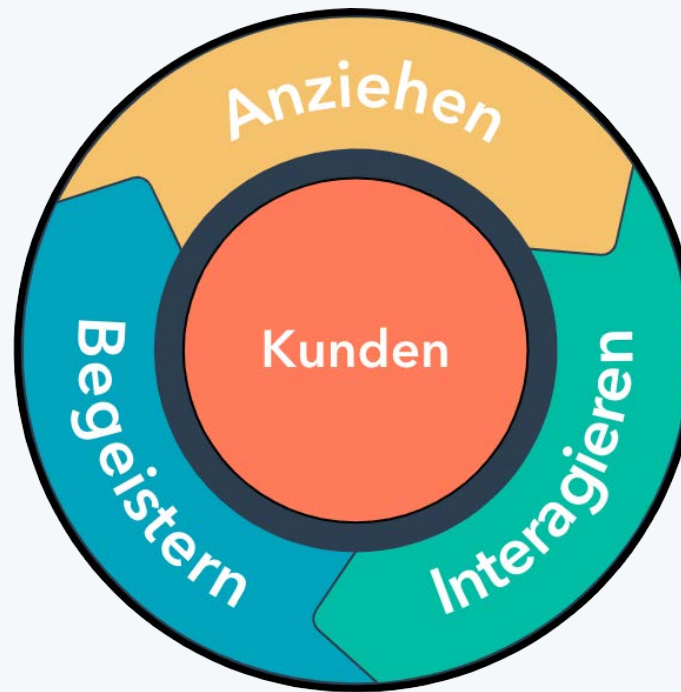
Wie können die zahlreichen **Touchpoints** und Maßnahmen in **Marketing** und **Vertrieb** vernetzt, gemessen und optimiert werden?

**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](mailto:info@fuerstvonmartin.de)

TEL +49 40 / 88 14 189-0

FAX +49 40 / 88 14 189-30

