



## HubSpot ermöglicht allen Kunden Zugriff auf Integrationen mit Drittanbieter-Lösungen

Über 100 Software-Integrationen für mehr als 100.000 Kunden nutzbar | HubSpot stärkt All-in-one-Ansatz seiner Plattform

*Berlin, 23. Januar 2018 – HubSpot, Anbieter einer Komplett-Software für Marketing, Vertrieb und Kundenservice, hat den Zugang zu Integrationen mit Drittanbieter-Lösungen für all seine Kunden geöffnet.*

Bei der Integration von HubSpot mit verschiedenen Software-Lösungen anderer Anbieter werden Teilsysteme oder Module miteinander verbunden, sodass ein einheitliches und überschaubares Software-System entsteht. Die HubSpot-Plattform und die spezialisierten Lösungen von Drittanbietern können dadurch auf eine gemeinsame Datenbank zugreifen. Mit dem neuen Schritt von HubSpot können nun auch User der kostenlosen Marketing-Tools von HubSpot mehr als 100 Integrationen mit Drittanbieter-Lösungen verwenden, unter anderen mit Zapier, SurveyMonkey und GoToWebinar. Bislang standen diese nur Nutzern des kostenlosen CRM-Systems sowie Kunden kostenpflichtiger Marketing- und Vertriebs-Lösungen zur Verfügung.

### **All-in-one-Ansatz wird gestärkt**

Im vergangenen Jahr hatte HubSpot bereits 65 neue Integrationen mit Drittanbietern implementiert, zum Beispiel spezielle Tools für die Lead-Generierung, für Social-Media-Advertising oder Chat, um den ganzheitlichen All-in-one-Ansatz der Plattform zu stärken.

„Da wir die Integrationsmöglichkeiten jetzt allen Nutzern zur Verfügung stellen, können nun auch insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen ihre Tools zusammenführen und alle ihre Maßnahmen effizient über unsere zentrale Plattform zu steuern. So gewinnen sie einen Rundum-Blick auf alle Aktionen von Marketing, Vertrieb und Kundenservice. Wenn HubSpot-Nutzer integrierte Drittanbieter-Lösungen nutzen, erhalten sie außerdem ein noch vollständigeres Bild von ihren Kunden und können dadurch die Customer Experience deutlich verbessern.“ SCOTT BRINKER, VICE PRESIDENT OF PLATFORM ECOSYSTEM, HUBSPOT

### **Integration mit Eventbrite fördert Event-Marketing**

Kunden von HubSpot und Eventbrite können mithilfe der Integration beider Lösungen beispielsweise automatisch für ein Event registrierte Teilnehmer in HubSpot importieren und den Kontaktverlauf sowie die Kontaktdaten verwalten. Dadurch können Marketer die Beziehung mit Veranstaltungsteilnehmern noch besser pflegen und sie letztendlich als Kunden gewinnen.

„Wie sind mit dem Erfolg der HubSpot-Integration und dem Mehrwert, den diese für die Kunden von Eventbrite bietet, sehr zufrieden. Dadurch können Marketer den Effekt von ihren Veranstaltungen erhöhen sowie mit ihren Teilnehmern und ihrer Community noch besser kommunizieren. Durch die erweiterten Zugriffsmöglichkeiten der Integration auf die kostenfreien Lösungen von HubSpot können außerdem noch mehr Eventveranstalter diese leistungsstarken Marketing- und CRM-Tools nutzen. Mit dem Zeit- und Ressourcengewinn können sie so noch beeindruckendere Live Experiences kreieren.“ SCOTT VAN BRUNT, HEAD OF PARTNERSHIPS, EVENTBRITE

## **Integrationspartner können über HubSpot neue Kundenbasis erschließen**

Über das Integrationsprogramm [HubSpot Connect](#) können Anbieter von Software-as-a-Service-Lösungen eigene Integrationen mit der HubSpot-Plattform entwickeln und diese zertifizieren lassen.

„Eine Integration mit HubSpot steht künftig unserer gesamten Nutzerbasis zur Verfügung. Für unsere HubSpot-Connect-Partner bedeutet das, sie erreichen darüber mehr als 100.000 potenzielle Kunden.“ SCOTT BRINKER, VICE PRESIDENT OF PLATFORM ECOSYSTEM, HUBSPOT

Eine Übersicht über alle aktuell zur Verfügung stehende Integrationen finden Sie [hier](#). Weitere Informationen zum HubSpot-Connect-Programm stehen [hier](#) zur Verfügung.

## **Über HubSpot**

HubSpot ist eine führende All-in-one-Plattform für Inbound-Marketing, Sales, CRM und Kundenservice. Seit 2006 revolutioniert HubSpot mit der Inbound-Methodik die Welt der Kundenansprache. Inzwischen nutzen über 37.000 Kunden aus mehr als 90 Ländern HubSpots preisgekrönte Software, Service und Support, um die Art und Weise, wie sie mit ihren Kunden interagieren, zu optimieren. Die All-in-one-Plattform basiert auf einem leistungsstarken kostenlosen CRM und umfasst außerdem ein Marketing Hub, ein Sales Hub und ein Customer Hub. Damit verfügen Unternehmen über alle Tools, die sie von der Bekanntheitssteigerung bis zur Fürsprache des Kunden brauchen. Alle Lösungen lassen sich schnell und einfach aus der Cloud integrieren. HubSpot wurde von Glassdoor, Fortune, The Boston Globe und dem Boston Business Journal zu einem Top-Arbeitgeber gekürt. Das Unternehmen hat seinen Firmensitz in Cambridge, Massachusetts, USA, und ist mit Büros in Singapur, Dublin, Berlin, Sydney, Tokio und Portsmouth, New Hampshire, USA, weltweit vertreten. Erfahren Sie mehr auf [Facebook](#), [Twitter](#), im [Blog](#) oder unter [hubspot.de](#).

## **Pressekontakt**

PSM&W Kommunikation  
Aline Stang & Beatrice Gaczensky  
Clemensstraße 10  
60487 Frankfurt am Main  
Deutschland  
Telefon: +49 69 970705-12/ -42  
E-Mail: [hubspot@psmw.de](mailto:hubspot@psmw.de)