

HubSpot wird offizieller Marketing-Partner von Facebook

HubSpot stärkt Kollaboration mit Facebook durch zahlreiche neue Produkt-Integrationen | Instagram-Publishing und Lookalike Audiences unterstützen Marketer

*Berlin, 6. März 2018 – **HubSpot**, führender Anbieter einer All-in-one-Plattform für Marketing, Sales, CRM und Kundenservice, ist ab sofort offizieller Marketing-Partner von Facebook. Mit der neuen **Partnerschaft** bauen die beiden Unternehmen ihre Zusammenarbeit weiter aus, in die HubSpot sein Know-how und seine langjährige Erfahrung in der Advertising-Technologie einbringt. Neue Integrationen für Facebook und das zum Konzern gehörende Instagram werden entwickelt und umgesetzt.*

Beitrags- und Anzeigen-Management für Facebook und Instagram

Durch Integrationen zwischen der All-in-one-Plattform von HubSpot und den Social-Media-Plattformen Facebook und Instagram können zahlreiche Marketing-Funktionen für die sozialen Netzwerke zentral aus HubSpot heraus gesteuert, evaluiert und optimiert werden. Die Integrationen für Facebook Ads und Instagram Ads sind bereits in HubSpots Marketing Hub verfügbar. Damit erhalten Unternehmen die benötigten Tools zur Anzeigenschaltung, um ihre Zielgruppen effektiv anzusprechen, bestmöglich zu betreuen und auszubauen. Außerdem bekommen sie zusätzlich die Möglichkeit, Beiträge für Instagram aus HubSpot heraus zu planen und direkt zu veröffentlichen. Obwohl dies erst vor Kurzem durch eine neu von Facebook bereitgestellte Schnittstelle möglich wurde, ist die Integration bereits sehr nachgefragt, da sie planvolles Marketing für Instagram ermöglicht.



Lead-Generierung: Neue Zielgruppen finden

Darüber hinaus hat HubSpot kürzlich auch eine Unterstützung für Facebook Video zum Social-Media-Publishing-Tool hinzugefügt und die Facebook-Ads-Integration um Funktionen für Lead Ads und Audience Sync erweitert. Lead Ads dienen dazu, mit sogenannten Lookalike Audiences Leads auf Facebook zu generieren und neue Zielgruppen zu erschließen, die Ähnlichkeiten mit Bestandskunden aufweisen. Mit Audience Sync können Marketer Anzeigen direkt in der HubSpot-Plattform erstellen, tracken und synchronisieren. Die generierten Leads werden automatisch abgeglichen. Mithilfe der Daten aus HubSpot können die Facebook-Ads-Listen verbessert werden.

Facebook & Inbound-Marketing



Gemeinsame Erfolge als Basis zukünftiger Kollaboration

Darüber hinaus beabsichtigt HubSpot, den Facebook Messenger in Kürze an die HubSpot-Plattform anzubinden. Zudem haben HubSpot und Facebook im letzten Jahr in der Co-Marketing-Kampagne *Four Days of Facebook* gemeinsam ein viertägiges Event zum Thema Live-Video-Content veranstaltet. Mit all diesen Angeboten unterstützt HubSpot Marketing-Verantwortliche dabei, aus dem vollen Potenzial der Facebook-Tools zu schöpfen.

„Wir freuen uns sehr, als anerkannter Marketing-Partner einige der neuen und sehr innovativen Marketing-Lösungen für Facebook, Instagram und den Messenger für unsere Kunden zu erschließen. Über unsere nativen Integrationen können Marketer neue Updates und Tools einfach für ihre Marketing-Strategie adaptieren. So können Unternehmen ihre Kunden in jeder Marketing-Phase optimal erreichen und langfristig erfolgreich wachsen.“

BRAD COFFEY, CHIEF STRATEGY OFFICER, HUBSPOT



Alle Integrationen für Facebook Ads sowie das organische Publishing für Instagram sind bereits in der HubSpot-Plattform verfügbar. Eine Integration für Facebook Messenger befindet sich derzeit in der frühen Alpha-Entwicklungsphase.

Weitere Informationen zu HubSpots Partnerschaft mit Facebook erhalten Sie unter: hubspot.com/facebook-2018. Mehr über HubSpots Integrationen Facebook Ads und Instagram Ads erfahren Sie unter: hubspot.com/products/marketing/ads.

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 41.500 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
Clemensstraße 10
60487 Frankfurt am Main
Deutschland
Telefon: +49 69 970705-12
E-Mail: hubspot@psmw.de