



HubSpot erweitert den Funktionsumfang von Marketing Hub Starter

Neuaufgabe des Produkts basiert auf Funktionen des kostenlosen Tools und bietet leistungsfähigere Möglichkeiten zur Interaktion und Kontaktpflege

Berlin, 17. Juli 2018 – [HubSpot](#), Anbieter einer All-in-one-Lösung für Marketing, Vertrieb, Kundenservice und CRM, veröffentlicht eine neue Version von [Marketing Hub Starter](#). Die Lösung gibt wachsenden Teams die notwendigen Werkzeuge an die Hand, um den richtigen Einstieg ins digitale Marketing zu finden. HubSpot hat die Starter-Preiskategorie seines Plattform-Angebots speziell für kleine Unternehmen entwickelt. Marketing Hub Starter vereint die Möglichkeiten verschiedener bestehender Werkzeuge und bietet eine erschwingliche Alternative zu anderen umfassenden Software-Lösungen auf dem Markt.

„In der Vergangenheit mussten kleine Unternehmen auf der Suche nach einem wirtschaftlichen Einstieg ins Marketing mehrere Einzellösungen umständlich kombinieren, um verschiedene Aufgaben auszuführen, wie E-Mails zu versenden oder Anzeigen gezielt zu streuen. Aber auch wenn sich so Geld sparen ließ, mussten Unternehmen stattdessen mehr Zeit investieren, um all diese Systeme zu verbinden und zu verwalten. Marketing Hub Starter gibt wachsenden Marketing-Teams die benötigten Werkzeuge in einer bedienerfreundlichen Plattform an die Hand – ohne mit dem Preis einer Enterprise-Lösung zu Buche zu schlagen. Wenn Unternehmen ihre Möglichkeiten auf dieser Basis noch weiter ausbauen wollen, wächst die Software mit, da sie neue Funktionen bei Bedarf leicht hinzufügen können.“ KIPP BODNAR, CMO VON HUBSPOT

Funktionen von Marketing Hub Starter

Marketing Hub Starter baut auf den grundlegenden Funktionen auf, die in den kostenlosen Marketing-Tools von HubSpot zur Lead-Gewinnung und Kontaktpflege verfügbar sind. Die Lösung wird von HubSpots kostenlosem CRM unterstützt und beinhaltet folgende Funktionalitäten:

- E-Mail-Marketing, einschließlich eines Editors mit Drag-and-Drop-Funktion und Analysen
- Segmentierung nach Kontakteigenschaften, E-Mail-Aktivitäten und Formulareingaben
- Integrationen mit Facebook- und Instagram-Lead-Ads
- Kundenspezifische, benutzerdefinierte Formular-Felder für eine gezieltere Kontaktpflege
- Berichtsfunktionen, darunter E-Mail-Öffnungsraten, Klickraten sowie Personas, Interaktionen im Zeitverlauf, Anzeigen-Performance und viele mehr

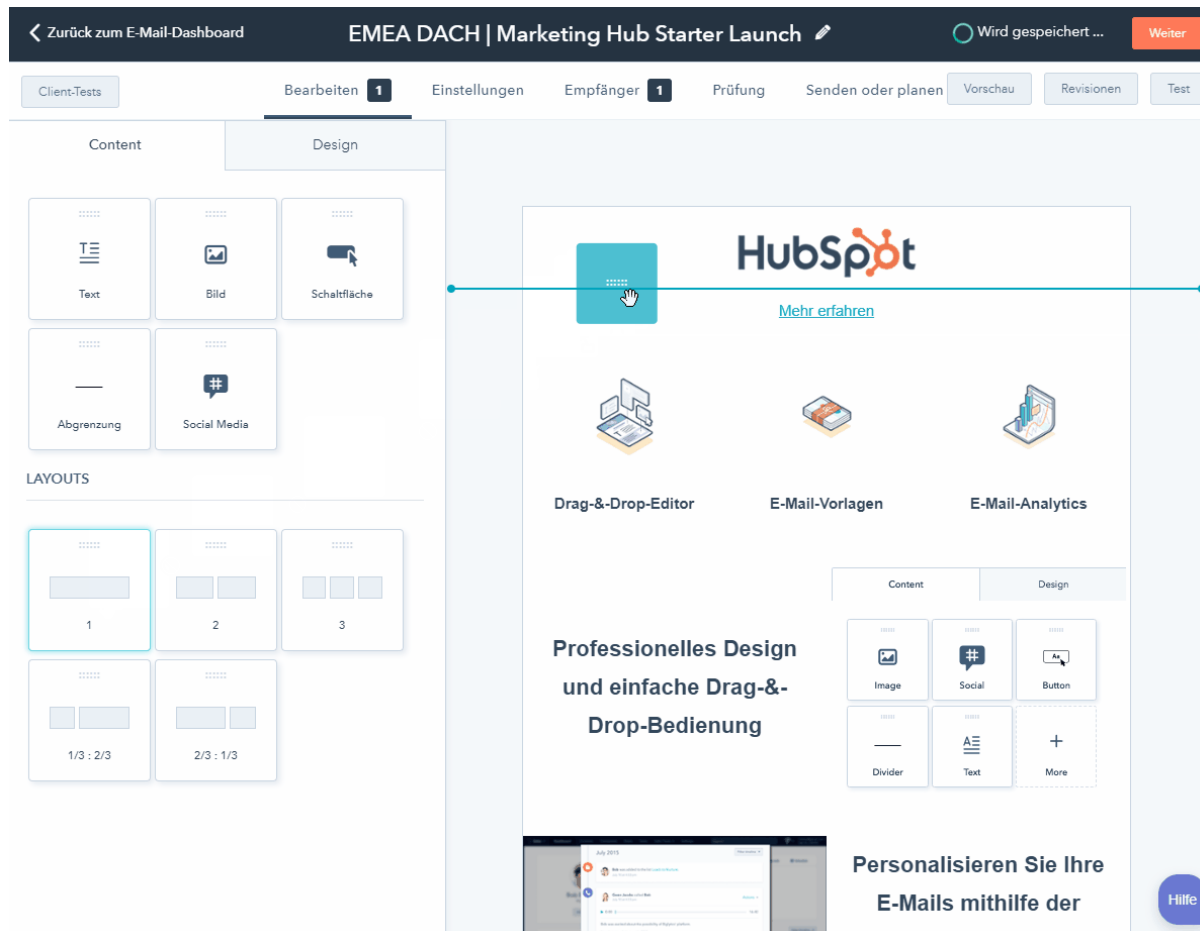


Abbildung: Die E-Mail-Marketing-Funktion lässt sich einfach über Drag-and-Drop bedienen

Als Beta-Version ist die Lösung bereits bei einigen Kunden im Einsatz:

„Marketing Hub Starter ermöglicht es uns, Formulare zur Lead-Generierung jederzeit neu zu erstellen, anzupassen und zu optimieren. Damit können wir sehr einfach und extrem schnell auf Änderungen am Markt reagieren und Anpassungen ganz ohne Programmierkenntnisse vornehmen.“ CLAUS KROGMANN, FOUNDER & GESCHÄFTSFÜHRER VON CHARLES & MARIE

Marketing Hub Starter ist ab 46 Euro pro Monat erhältlich. Basierend auf der Anzahl der Kontakte sind zusätzliche Abstufungen möglich.

Weitere Informationen zur neuen Version können über den [Pressekontakt](#) angefordert werden und sind hier verfügbar:

https://www.hubspot.de/products/marketing/starter?hs_preview=dXdAvefo-5952824888

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 44.500 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 Service 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 Dublin, Singapur, Berlin, Sydney, Tokio und Portsmouth, New Hampshire, USA, weltweit vertreten. Erfahren Sie mehr auf [Facebook](#), [Twitter](#), im [Blog](#), im [Newsroom](#) 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