



HubSpot veröffentlicht kostenloses Tool „Conversations“ mit Funktionen für Chatbots und Live-Chat

Conversations ist Teil des kostenlosen HubSpot CRM | Chatbot-Entwicklung per Drag & Drop

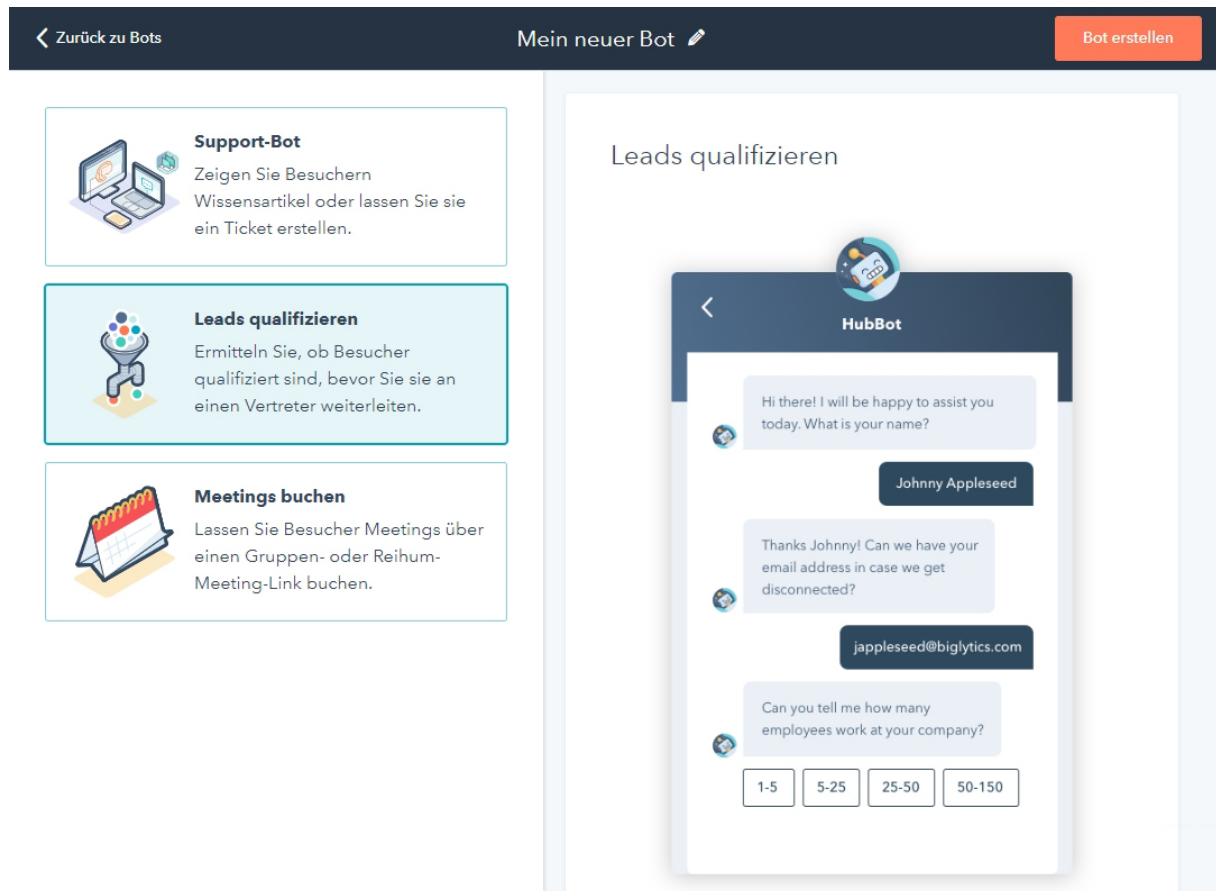
Berlin, 7. August 2018 – [HubSpot](#), Anbieter einer All-in-one-Lösung für Marketing, Vertrieb, und Kundenservice, hat das neue kostenlose Tool „[Conversations](#)“ veröffentlicht. Als Bestandteil des kostenlosen [HubSpot CRM](#) vereint das Tool verschiedene Funktionen, mit denen Unternehmen bessere Kundenbeziehungen aufbauen können, inklusive eines übergreifenden Postfachs, Live-Chat-Funktionen und der Entwicklung von Chatbots.

Conversations ist eine leistungsstarke, einfach zu handhabende Erweiterung des HubSpot CRM. Mit den neuen Funktionen können Unternehmen ihre Kommunikationsstrategie über verschiedene Teams hinweg vereinheitlichen und Informationen übergreifend nutzen, um vertrauensvolle Beziehungen zu Interessenten und Kunden aufzubauen.

„Wenn Unternehmen viele unterschiedliche Tools für den Kundenkontakt einsetzen, ist es schwierig, eine nahtlose Kundenansprache zu gewährleisten. Mit Conversations ermöglichen wir Unternehmen den vollen Einblick in ihre Kundenbeziehungen. Das übergreifende Postfach vereint alle Kommunikationskanäle, damit sämtliche Interaktionen mit Kunden lückenlos fortgeführt werden und einen echten Mehrwert bieten können. Um Unternehmen jeder Größe bei ihrem Wachstum zu unterstützen und die Welt der Kundenansprache zu optimieren, stellen wir unsere Lösungen vollkommen kostenlos bereit.“ DHARMESH SHAH, MITGRÜNDER UND CHIEF TECHNOLOGY OFFICER, HUBSPOT

Funktionen von Conversations

Mit einer hohen Nutzerfreundlichkeit, einer unbegrenzten Anzahl an Chats und Anwendern sowie Chatbot-Funktionalität ist das neue Tool für Unternehmen leichter einsetzbar als vergleichbare Lösungen anderer Anbieter.



Conversations beinhaltet folgende Schlüsselfunktionen:

- **Gemeinsames Postfach:** Mit der Funktion können E-Mails und Chat-Nachrichten aus unterschiedlichen Kommunikationskanälen teamübergreifend über eine zentrale Oberfläche gemanagt werden. In Verbindung mit dem Service Hub von HubSpot lassen sich eingehende Anfragen direkt als Tickets erfassen oder an ein persönliches Dashboard weiterleiten.
- **Chatbot-Entwicklung und -Betrieb:** Per Chatbot können Unternehmen ihren Kunden standardisierte Informationen auf einer Website einfach zur Verfügung zu stellen. Die Funktionalität basiert auf der [Chatbot-Plattform Motion AI](#), die HubSpot im letzten Jahr übernommen hat.
- **Conversation Routing:** Mit der Funktion lassen sich die eingehenden Nachrichten automatisch oder manuell zum richtigen Mitarbeiter routen oder gleichmäßig im Team aufteilen. Um eine nahtlose Anschlusskommunikation mit den Kunden zu gewährleisten, können Mitarbeiter den Nachrichten Notizen, Tags oder Informationen zu bereits erfolgten oder bevorstehenden Aktivitäten hinzufügen. In Verbindung mit den Produktivitätswerkzeugen von HubSpot, darunter Vorlagen, Snippets und E-Mail-Sequenzen, die automatisch in das Postfach integriert werden, können Servicemitarbeiter E-Mails deutlich schneller bearbeiten.
- **Live-Chat:** Diese Funktion ermöglicht es, in Echtzeit mit Webseiten-Besuchern, Interessenten und Kunden zu chatten. So können Kunden bei Problemen automatisch



an das Serviceteam und Interessenten direkt an den zuständigen Vertriebsmitarbeiter weitergeleitet werden.

„Für ein wachsendes Unternehmen wie unseres ist es eine große Herausforderung, einen umfassenden Blick auf unsere Interessenten und Kunden zu gewinnen. Die Mehrheit der Kommunikationstools genügt unseren Ansprüchen einfach nicht. Mit Conversations können wir endlich die wertvollen Daten in unserem CRM nutzen, um die Kontaktaufnahme mit Kunden zu verbessern, Zeit zu sparen und signifikante Ergebnisse zu erzielen.“ KEVIN HANCOCK, GRÜNDER, FRAME MY TV

Conversations ist ein zentraler Bestandteil des HubSpot CRM und für alle Produktlinien verfügbar: Marketing Hub, Sales Hub sowie den kürzlich veröffentlichten [Service Hub](#).

Weitere Informationen erhalten Sie über den [Pressekontakt](#) sowie unter: <https://www.hubspot.de/products/crm/conversations>

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 48.000 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 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](https://www.hubspot.de).

Pressekontakt

PSM&W Kommunikation
Beatrice Gaczensky & Elisabeth Jost
Clemensstraße 10
60487 Frankfurt am Main
Deutschland
Telefon: +49 69 970705-42 /-34
E-Mail: hubspot@psmw.de