

HUBSPOT-SCHNITTSTELLE ZUR SAP SALES CLOUD

Marketing und Vertrieb miteinander verknüpfen – gemeinsam profitieren!

Marketing und Vertrieb sind in den heutigen Märkten kaum noch unterscheidbar, die Grenzen der Bereiche verwässern immer mehr und trotzdem werden sie in den meisten Unternehmen noch strikt getrennt. Dabei ist der Prozess der Neukundenakquise eng mit der Bestandskundenpflege verknüpft und ohne die Informationen des anderen kaum produktiv umsetzbar. Das führt dazu, dass nicht individuell auf den Kunden eingegangen wird, Umsatzpotentiale entschwinden und die Kundenzufriedenheit leidet. Durch den HubSpot-Connector der C_{PRO} INDUSTRY werden Synergieeffekte genutzt und die Brücke zwischen Leadgenerierung und Leadpflege geschlossen, sodass eine konsistente Datenbasis zur Verfügung steht – über die Grenzen der Abteilungen hinweg.



Vorteile:



Reibungsloser
End-to-End-Prozess



Nahtloses
Kundenerlebnis



Personalisiert
auf den Kunden
eingehen



Konsistente
Datenbasis



Zeit sparen
durch Automati-
sierungsprozesse

Umsatz steigern

Konversionsrate erhöhen

Verkaufszyklus optimieren