Wachstum mit dem Inbound Flywheel und HubSpot Tools

storylead
Inbound Marketing
& Sales Systeme

HubSpot CRM
Kundendaten sammeln

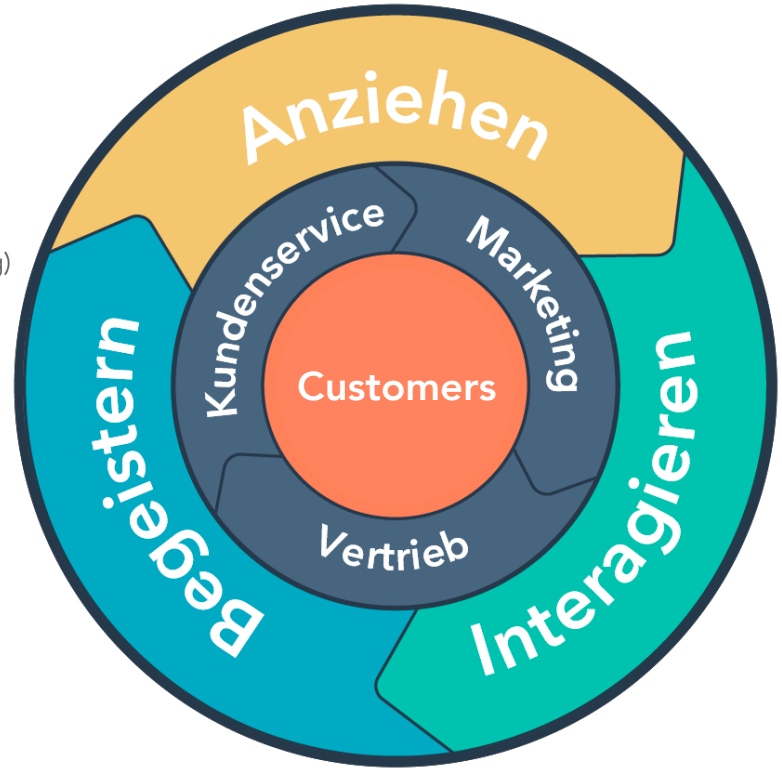
- Kundendatenbank für Kontakte und Unternehmen
- Activity Timeline & History
- Segmentierungen mit Listen & Filter

Inbound Service

- Verbessern der Kundenbeziehung
- Kunden länger behalten (weniger Churn und höhere Retention)
- Ermöglichen von Zusatzverkäufen (Upsell, Cross-Selling)

Service Hub
Kundenbeziehungen ausbauen

- Conversations Inbox
- Automatisierte Chats und Bots
- Tickets
- Knowledge Base
- Customer Feedback , NPS Survey



Inbound Marketing

- Buyer Persona mit interessanten Inhalten anziehen
- Lead Generation mittels nutzenstiftendem Content
- Lead Nurturing mit Marketing Automation

Marketing Hub
Neuen Kunden gewinnen, mit Kunden kommunizieren

- Website Pages (CMS), Landing Pages, Blog
- E-Mail Marketing
- Automatisierung mit Workflows
- Conversion Elemente: CTAs, Forms, Ads
- Social Media: Monitoring, Publishing
- Lead Scoring
- SEO & Content
- Chatflows & Smart Content
- Marketing Reports & Analytic

Inbound Sales

- Prospects und Deal Opportunities identifizieren
- Mit helfendem Dialog Kunden bei Kaufentscheidung begleiten
- Beschleunigung der Sales-Pipeline

Sales Hub
Kundenbeziehung eingehen

- Deal Board und Sales Pipeline
- Tasks mit Reminderfunktion
- E-Mail Tracking, Logging & Follow up Sequences
- Templates, Documents, Quotes und Playbooks
- Meeting & Calls
- Sales Reports & Analytic