

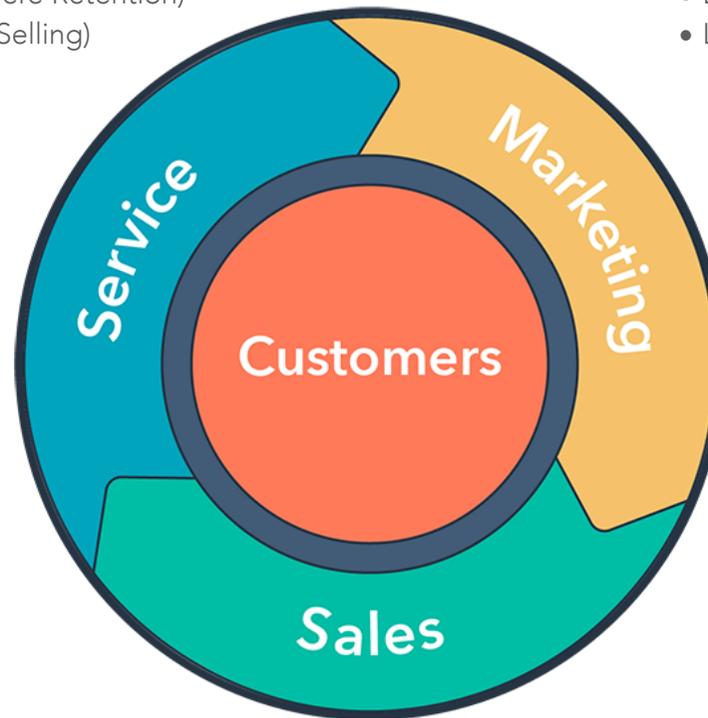
Wachstum mit dem Inbound Flywheel und HubSpot-Tools

Inbound Service

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

Service Hub

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



Inbound Marketing

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

Marketing Hub

- Website: div. Pages, Blog, Landing Pages
- Automatisierte Marketing E-Mails
- Conversion Elemente: CTAs, Forms, Ads
- Social Media: Monitoring, Publishing
- Lead Scoring

Inbound Sales

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

Sales Hub

- Deals und Sales-Pipeline
- Tasks mit Remindern
- E-Mail Tracking und Logging
- Templates, Documents und Quotes
- Meetings für Online Termin Vereinbarung