



Ihre Premium-HubSpot Agentur für München & Bayern

Ihr Unternehmen in München und Umgebung könnte mehr Automatisierung und Digitalisierung vertragen? Als HubSpot Agentur für Bayern stehen wir Ihnen als starker Partner im digitalen Zeitalter zur Seite!

- ✓ Technische Affinität
- ✓ Enthusiasmus
- ✓ Mentoring

Wie arbeiten wir als HubSpot Agentur?



HubSpot ist eines unserer Steckenpferde. Wir können auf langjährige Praxiserfahrung aus diversen Kundenprojekten zurückblicken. Dank der Lösung zahlreicher Herausforderungen sind wir in der Lage uns dynamisch an unterschiedlichste Unternehmensanforderungen anzupassen. Unser eingespieltes Team ermöglicht es, Prozesse schnell, effizient und

zur vollsten Zufriedenheit unserer Kunden umzusetzen.

Folgend präsentieren wir Ihnen zwei erfolgreich umgesetzte Projekte unserer HubSpot Agentur. Dies gewährt Ihnen einen detaillierten Einblick in unsere Dienstleistungen.

Umsetzung der DSGVO und Aufbau eines 500.000 Leads umfassenden Interessentenstammes

Ausgangssituation

Unser langjähriger Kunde, stand 2018 mit dem Inkrafttreten der Datenschutz-Verordnung vor einer riesigen Herausforderung. Die über die Jahre mühselig aufgebaute Datenbank wurde aufgrund fehlender Einwilligungserklärungen seitens der Interessenten nahezu unbrauchbar für Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Um das Schlimmste zu verhindern und eine neue DSGVO-konforme Datenbank aufzubauen, kamen wir ins Spiel.



Lösung

Der erste Schritt bestand darin, die bestehenden Leads durch eine Kampagne zum Einholen der nötigen Einwilligungserklärungen zu retten. Anschließend implementierten wir ein Bewertungssystem, analysierten und optimierten Prozesse, synchronisierten Datenströme, integrierten Zahlungsanbieter und bauten ein umfangreiches Reporting auf. Aufgrund unserer technischen Optimierung und einer Gratis Software gelang es unserem Kunden im Laufe der Zeit eine Datenbank von über 500.000 DSGVO-konformen Leads aufzubauen. Diesen fantastischen Erfolg kürten auch die Betreiber von HubSpot und zeichneten unseren Kunden als Vorbild für besonderen Erfolg aus.

Vertriebsautomatisierung für eine Film- und Videoproduktion

Ausgangssituation

Vor unserer Zusammenarbeit wurden die kompletten Sales Prozesse unseres Kunden aus dem Bereich der Film- und Videoproduktion manuell durchgeführt. Dies war nicht nur zeit- und arbeitsaufwendig, sondern führte auch zu vermeidbaren Kosten.



Lösung

Wir digitalisierten und automatisierten die komplette Vertriebsstruktur unseres Kunden. Dank unserer Arbeit, erkennt und markiert HubSpot neu eingetroffene Leads automatisch und teilt diese dem richtigen Vertriebsmitarbeiter zu. Auch die Aktivitäten des Vertriebsteams werden automatisiert getrackt, sodass Leads stets einen Schritt weiter in der Vertriebslinie wandern. Des Weiteren erinnert das System zu gegebener Zeit an Rückrufe, besondere Ereignisse und zu erledigende Aufgaben. Es gelang uns, Arbeitszeit- und aufwand der kompletten Vertriebsmannschaft deutlich zu reduzieren. Dadurch können sich die Vertriebler auf die Tätigkeit konzentrieren, welche ihnen die meiste Freude und Umsatz bringt - dem Vertrieb.

Ihre Vorteile unserer Zusammenarbeit

Technische Affinität

Bei uns erhalten Sie Beratung und Umsetzung aus einer Hand. Wir kennen Marketing- und Sales Automation nicht nur aus der Theorie, sondern können diese auch tatsächlich umsetzen.

Dank unserer fundierten IT-Expertise können wir Projekte sowohl technisch korrekt als auch DSGVO-konform umsetzen.

Enthusiasmus

Wir sind Marketing-enthusiastische Informatiker und bieten Leistungen aus Leidenschaft. Entwicklung, Optimierung und Implementierung auf höchstem Niveau.

Wir haben für Sie sowohl gegenwärtige als auch künftige Entwicklungen im Blick und erarbeiten die optimale Lösung für Ihr Unternehmen.

Mentoring

Die erfolgreiche Implementierung einer Marketing Automation ist für uns nicht das Ende einer Geschäftsbeziehung, sondern der Anfang. Wir stehen mit unseren Kunden im stetigen Austausch und bieten Schulungen und Unterstützung an.

Dabei begleiten wir Sie und Ihr Team in der täglichen Anwendung und bringen Wissen rund um die richtige Umsetzung näher. Somit holen Sie das Optimum aus Ihrem neuen System heraus.

So gehen wir vor



1. Bestandsaufnahme und Audit

Zu Beginn eines neuen Projektes, laden wir unsere Kunden zu einem Kickoff-Termin ein. In diesem, stellen wir unternehmensspezifische Fragen und lernen somit Unternehmen und Strukturen kennen. Des Weiteren verschaffen wir uns einen ersten Überblick über bestehende Daten und Datenbanken.

Im Anschluss wird ein technisches Audit erstellt, welches uns einen detaillierten Einblick und Überblick ermöglicht. Wir setzen einen Projektplan auf, welcher für gewöhnlich auf sechs Monate ausgelegt ist und Meilensteine sowie Tätigkeiten und Rollenverteilungen festsetzt.

2. Implementierung

Unsere Projektteams bestehen je nach Umfang des neuen Projektes aus zwei bis sieben Leuten. Dabei stellen wir unseren Kunden jeweils einen festen Ansprechpartner zur Verfügung. Dieser kümmert sich ebenso um das Teammanagement, verteilt Aufgaben und sorgt dafür, dass Fristen termingerecht eingehalten werden.

Während der Implementierungsphase entwickeln, testen und optimieren wir Ihr neues System fortlaufend. Wir setzen Verbesserungen, Updates und Neuerungen um und halten rechtliche und technische Änderungen im Blick. Diese Struktur ermöglicht es uns, Ihr Projekt zeitnah und erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

3. Fortlaufender Service

HubSpot befindet sich im stetigen Wandel und Fortschritt. Daher unterstützen wir unsere Kunden auch nach erfolgreicher Marketing Automation mit fortlaufendem Service. Wir bieten ein Ticketsystem an und stehen bei Fragen und Herausforderungen jederzeit zur Seite. Zudem passen wir das System unmittelbar an wirtschaftliche, unternehmensspezifische, rechtliche und technische Veränderungen an. Während des gesamten Projektes und darüber hinaus stehen wir Ihnen mit erstklassigem Support zur Verfügung. Eine intensive Zusammenarbeit zwischen Ihnen und uns sowie ein klar definiertes Vorgehen unsererseits, ermöglichen es, Prozesse zeitnah und erfolgreich in die Praxis umzusetzen.

Sowohl für die Akquise als auch für die Kundenbindung ist der Aufbau guter Beziehungen von entscheidender Bedeutung. Auch die Nachverfolgung von Kontakten und das Kundenmanagement sind wesentlich. Eine CRM Lösung ist in der Lage, all diese Erfolgsfaktoren an einem zentralen Ort zu vereinen. Zudem bieten die meisten Systeme

ein einfaches und individuell anpassbares Dashboard. Somit werden wichtige Kundendaten auf einen Blick ersichtlich. Beispielsweise die Vorgeschichte zwischen einem Kunden und Ihrem Unternehmen, der aktuelle Status von Bestellungen, offene Aufgaben, der letzte Kontakt zum Kundenservice und vieles mehr.

Das sagen unsere Kunden über uns



kkvision provided us with world class knowledge and support. From ideation to launch, Team showed great professionalism and proactiveness. Thanks for amazing support!

SANDEEP SINGH

Senior Manager - Bunzl Holding



Das Team von kkvision besteht aus absoluten Profis. Die schnelle Erreichbarkeit sowie die kompetente Umsetzung unserer Anforderungen erleichterte die Zusammenarbeit enorm. Danke für die Unterstützung!

PHIL HEIMLICH

Geschäftsführer - KG Media Factory GmbH



Sie suchen eine kompetente HubSpot Agentur in München und Umgebung?



[Mehr erfahren](#)

Wie viel kostet HubSpot?

HubSpot bietet verschiedene Preismodelle an, die sich je nach Tool, Funktionsumfang und Anzahl der verwalteten Kontakte und Benutzerlizenzen unterscheiden. Wie viel Sie letztlich für HubSpot bezahlen, ist also abhängig von Ihren individuellen Unternehmensanforderungen und den damit einhergehend benötigten Tools.

Des Weiteren kommen Agenturkosten hinzu, wenn Sie die Implementierung durch Experten ausführen lassen. Dies mag sich zwar zuerst nach Mehrkosten anhören, ist jedoch langfristig gesehen oftmals günstiger, zeitsparender und effizienter als eine eigene Durchführung.

Die Einrichtung und artgerechte Pflege von HubSpot ist sehr zeit- und arbeitsintensiv und bedarf ständiger Weiterbildung. Geeignetes Fachpersonal ist momentan nur sehr knapp verfügbar und stark umworben. Eine Agentur hingegen kann Ihnen unmittelbar mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Warum mit einer HubSpot Agentur zusammenarbeiten?

HubSpot bietet ebenso wie andere Marketing Automation Plattformen zahlreiche Fallstricke: Fehlerhafte Implementierung, rechtliche Anforderungen, Komplexität des Tools und fehlendes Know-how sind nur einige der Hürden auf dem Weg zur erfolgreichen Marketing Automation. Auch das Reporting muss richtig aufgesetzt werden, damit es aussagekräftige Ergebnisse bietet. Insgesamt ist ein sehr großes IT- und Marketing-Wissen nötig zum korrekten Einrichten von Strukturen, Algorithmen, API-Verbindungen und individueller Programmierungen. Zudem ist geeignetes Fachpersonal momentan sehr schwer zu finden.

Ist HubSpot die richtige Lösung für mich?

Das hängt von Ihren individuellen Unternehmensanforderung ab und ist schwer pauschal zu beantworten. HubSpot bietet jedoch vielzählige Funktionen und Vorteile. Es deckt immer mehr Unternehmensbereiche umfänglich ab, sodass sich zahlreiche Vorhaben mit der Plattform umsetzen lassen. Insbesondere für B2B Unternehmen. Als erfahrene HubSpot Agentur können wir Sie ausführlich beraten und das für Sie geeignete Angebot finden.

Wie sieht es mit dem Datenschutz aus?

Zeitlich lassen sich neue Projekte drei Phasen unterteilen.

1. Analyse der Ist-Situation

In den ersten Tagen unserer Zusammenarbeit machen wir uns ein konkretes Gesamtbild über die individuelle Situation Ihres Unternehmens und lernen Ihre Prozesse sowie Anforderungen kennen.

2. Umsetzung

Die Phase der technischen Umsetzung dauert je nach Komplexität des Projektes einige Wochen bis Monate. Während dieser Zeit gestalten unsere Programmierer Ihr neues HubSpot System.

3. Fortlaufender Support

Auch nach erfolgreicher Implementierung stehen wir Ihnen weiter unterstützend zur Seite und begleiten Sie in der täglichen Anwendung. HubSpot entwickeln sich konstant weiter und bedarf fortlaufender Optimierung. Neben diesem Service bieten wir auch Schulungen und Support rund um Ihr neues System an.

Wie sieht es mit dem Datenschutz aus?

Auch heute noch ist das Thema Datenschutz sehr präsent. Die DSGVO ändert sich ständig. Entsprechend gilt es, bestehende und neue Regelungen im Blick zu haben und umzusetzen. Als erfahrene Marketing Automation Agentur können wir auf langjährige Erfahrung zurückblicken und Ihr System DSGVO-konform aufsetzen.

Wie ist der zeitliche Projektverlauf?

Das hängt von Ihren individuellen Unternehmensanforderung ab und ist schwer pauschal zu beantworten. HubSpot bietet jedoch vielzählige Funktionen und Vorteile. Es deckt immer mehr Unternehmensbereiche umfänglich ab, sodass sich zahlreiche Vorhaben mit der Plattform umsetzen lassen. Insbesondere für B2B Unternehmen. Als erfahrene HubSpot Agentur können wir Sie ausführlich beraten und das für Sie geeignete Angebot finden.