



# Von ActiveCampaign zu HubSpot

Der Wechsel zu Marketing Hub Enterprise



Wir hören oft die Befürchtung, dass sich ein Wechsel der Marketingplattform nicht lohnt, weil die Herausforderungen mögliche Vorteile überwiegen.

**Wir von HubSpot entkräften dieses Vorurteil nur zu gerne.**



Unser Team unterstützt börsennotierte Unternehmen, Einhorn-Start-ups, B2C-Marken und selbst Unternehmen in regulierten Branchen tagtäglich beim Wechsel von vorhandener Software zu HubSpot. Dabei achten wir darauf, dass Geschäftsabläufe nur minimal beeinträchtigt werden.

Doch wir wissen natürlich, dass sich die Migration von einer früheren Plattform ein bisschen wie ein Eingriff am offenen Herzen anfühlen kann.

**Machen Sie sich keine Sorgen: Wir haben ein hervorragendes Team von „Chirurgen“ zusammengestellt.**

In den letzten 15 Jahren haben wir bereits unzählige erfolgreiche Migrationen durchgeführt. Nicht nur von Salesforce, sondern auch von Marketo, ActiveCampaign, Pardot, Eloqua und – immer häufiger – sogar von einer zusammengeschusterten Sammlung von Tools.

Sie verwenden derzeit ActiveCampaign? Da Social Proof oft am effektivsten ist, lassen wir ein Unternehmen zu Wort kommen, das durch den Umstieg auf HubSpot sogar einen greifbaren Return on Investment erzielt hat.

**Entdecken Sie, wie Marketing Hub Enterprise Leistungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit vereint.**

Mehr erfahren

# 65 % Wachstum der Marketing-pipeline im Vergleich zum Vorjahr

Quadrotech ist auf leistungsstarke, hoch skalierbare Migrations- und Verwaltungslösungen für Microsoft Office 365 spezialisiert. Das Unternehmen ist weltweit tätig.



## Warum HubSpot?

Bis 2018 verwendete Quadrotech drei Tools für Marketing und Vertrieb, die sich nicht miteinander verknüpfen ließen und umständlich zu benutzen waren. Stattdessen wollte Quadrotech sämtliche Marketing- und Verkaufsprozesse auf eine einzige, optimierte Plattform umstellen, die schnell skaliert werden konnte.

Produkte:  **Marketing Hub Enterprise**

 **Sales Hub Enterprise**

Standort

**EMEA-Raum**

Zuvor verwendet

**ActiveCampaign,  
Microsoft Dynamics,  
Unbounce**

Branche

**Software**

Mitarbeitende

**25-200**

Arbeit mit HubSpot

**3 Jahre**

### Die Herausforderung

Vor der Implementierung von HubSpot:

- Probleme, Kampagnen effizient einzurichten
- Fehlende zuverlässige Kundeninformationen
- Mangelnde Abstimmung von Marketing und Vertrieb
- Nachverfolgung weniger Kennzahlen

### Die Lösung

Mit den Tools von HubSpot:

- 20-30 implementierte Lead-Nurturing-Workflows und automatisiertes Leadscoring
- Gut aufeinander abgestimmte Vertriebs- und Marketingteams; Einführung von Account-based-Marketing
- Automatisierte Berichterstattung

[Vollständige Fallstudie lesen](#)

## Die Ergebnisse:

**175 %**

mehr Website-konversionen

**5-mal**

mehr Konversionen nach organischer Suche

**65 %**

Wachstum im Jahresvergleich in der Marketing-pipeline

# Wichtige Punkte im Vergleich

## ActiveCampaign

vs.

## HubSpot

### Einzellösung

ActiveCampaign bietet ein einzelnes Produkt, für das Add-ons für spezielle Vertriebs- und Servicefunktionen erworben werden können.

### Vollständige Plattform

HubSpot ist eine CRM-Plattform mit Produkten, die für Marketing, Sales, Contentmanagement, Revenue Operations und Kundenservice entwickelt wurden. Auf der Grundlage eines zentralen Systems sind alle Produkte mit einer gemeinsamen Datenbank verknüpft. Dabei spielt es keine Rolle, ob nur ein Produkt oder die gesamte Plattform genutzt wird.

### Grundlegende Berichterstattung

ActiveCampaign bietet ebenfalls sofort einsatzbereite Berichte und einen benutzerdefinierten Berichtdesigner. Dennoch müssen Sie sich mit den zugrunde liegenden Datenproblemen befassen und überlegen, wie genau und wann Ihre verschiedenen Datenquellen synchronisiert werden. ActiveCampaign lässt wichtige Funktionen wie native Websitetraffic-Analytics und Salesprognosen vermissen.

### CRM-gestützte Erkenntnisse

Die CRM-Plattform von HubSpot führt alle Ihre Daten an einem zentralen Ort zusammen, damit Sie wichtige Geschäftsfragen leicht beantworten und Ihrem Team zu effizienterer Arbeit verhelfen können. Geben Sie Ihren Teammitgliedern Zugriff auf genau die Daten, die sie für ihre Arbeit brauchen - und das, ohne auf Unterstützung durch ein Analytisteam warten zu müssen oder stundenlang Daten in Tabellen zusammenzuführen.

### Begrenzt

Das Angebot von ActiveCampaign beschränkt sich auf eine einfache Marketing- und Salesautomatisierung und verfügt weder über eine robuste Websiteverwaltung noch über SEO-Tools, Videohosting und -verwaltung, eine hierarchische Teamstruktur, Tools für die Buchung von Meetings, Ticketautomatisierung, Vertriebsleitfäden, Kundenfeedbacktools oder Helpdesktools.

### Skalierbar

HubSpot bietet viel mehr als nur E-Mail- und Marketingautomatisierung. Mit Livechat, einem CMS sowie SEO-, Social-Media- und Ads-Tools vereint HubSpot alle Funktionen, die Sie brauchen, um Ihre Marketingstrategie erfolgreich umzusetzen. Zusätzliche Funktionen sind verfügbar, sobald Ihr Unternehmen und damit auch Ihre Anforderungen wachsen. Nutzen Sie HubSpot auch für Ihren Vertrieb und Kundenservice und entdecken Sie, wie die Abstimmung von Teams und Tools von Anfang bis Ende die Reibungspunkte Ihrer Kundinnen und Kunden reduziert.

**„Ohne die Workflows von Marketing Hub hätten wir nicht die gleiche Anzahl an hochqualifizierten Leads.“**

Mehr erfahren

„Ich habe ein Motto: Wenn es nicht in HubSpot dokumentiert ist, dann ist es gar nicht passiert. Alles, was wir aus Marketingperspektive tun, geschieht in oder durch HubSpot. Der Wechsel hat sich gelohnt, weil jetzt alles in HubSpot abgebildet ist, einschließlich Landingpages, E-Mails, Formularen, Anzeigen und Nurturing-Workflows für Leads in frühen Phasen.“

Indem wir Leads automatisch in die Workflows aufnehmen und sie an den Vertrieb weiterleiten, wenn unser Leadscoring sie als qualifiziert genug für ein Gespräch erachtet, haben wir einen völlig eigenständigen Prozess eingeführt.“

**Shelley Bournague**

Marketing Operations Manager, Quadrotech