

## HubSpot vs. Mailchimp

### Die Tools im Vergleich

HubSpot und Mailchimp bieten beide hochwertige Tools, die für das Wachstum von Unternehmen jeder Größe unerlässlich sind, aber es handelt sich nicht um denselben Produkttyp. Ihre Unterschiede sind in der Tat beträchtlich, was einen echten Einfluss auf die Entwicklung Ihres Unternehmens haben kann.



### HubSpot ist eine umfassende und skalierbare Lösung

**Mailchimp** ist eine marktführende Plattform, die Marketingautomatisierung und E-Mail-Marketing anbietet. Es handelt sich nicht um ein vollständiges CRM-System, was bedeutet, dass Mailchimp-Kunden und -Kundinnen nur über E-Mail-Marketingtools verfügen, um mit ihrer Zielgruppe in Kontakt zu treten und Konversionen zu fördern. Mailchimp bietet zusätzliche Integrationen für erweiterte Funktionen an, aber angesichts wachsender Unternehmensanforderungen läuft die Lösung Gefahr, schnell obsolet oder aber Teil einer immer komplexer gestalteten technologischen Umgebung zu werden.

**HubSpot** bietet über Marketing Hub auch erweiterte E-Mail- und Marketingfeatures. Dazu gehören unter anderem Funktionen zur Automatisierung für soziale Netzwerke, Mobilgeräte und Marketing. Da Marketing Hub außerdem ein integraler Bestandteil der CRM-Plattform von HubSpot ist, profitieren Kundinnen und Kunden von einem umfassenden Satz integrierter, sofort einsatzbereiter Funktionen. Diese Features verbinden Marketing, Vertrieb, Contentmanagement, Kundenservice und Operations und machen HubSpot zu einer höchst skalierbaren Komplettlösung, die auf die Bedürfnisse wachsender Unternehmen zugeschnitten ist.

### Eine Lösung, die mit Ihrem Unternehmen wächst

Testen Sie HubSpot kostenlos, bevor Sie auf eine Premiumversion upgraden, um noch mehr Funktionen zu nutzen.



Erhöhte Limits



Weiterleitung & Zuweisung eingehender Nachrichten



Aufgabenwarteschlangen



Salesautomatisierung



HubSpot-Branding entfernen



Calling-SDK



Premium-Hosting (CMS)



Globales Content Delivery Network

## Die Funktionen, die Sie brauchen, wenn Sie sie brauchen

Wachsende Unternehmen brauchen Komplettlösungen, die mit ihnen mitwachsen können, und keine fragmentierte Technologieumgebung, die ständiges Aktualisieren erfordert und für deren Verwaltung IT-Fachleute benötigt werden. Mit HubSpot können Sie den Anforderungen Ihres Unternehmens unabhängig von der Größe Ihres Teams gerecht werden – und das sofort.



CRM-System	Eine zentrale CRM-Datenbank für Vertrieb, Kundenservice, Marketing und Operations	Marketing-CRM
Formulare	 Kostenlos	 Kostenlos
E-Mail-Marketing	 Kostenlos	 Kostenlos
Meetingplaner	 Kostenlos	 Kostenlos
Anzeigenmanagement	 Kostenlos	
Livechat	 Kostenlos	
Ticketsystem für den Kundenservice	 Kostenlos	
Synchronisierung von Bestandsdaten	 Kostenlos	
Standardfeldzuordnungen	 Kostenlos	
Kontaktdatenmanagement	 Kostenlos	
Calling-Feature	 Kostenlos	
Salesautomatisierung	 Starter	

# HubSpot vs. Mailchimp

Funktionen, die den Unterschied machen



<b>E-Mail-Marketing</b>	Praktische Funktionen, darunter ein Drag-and-Drop-Editor, benutzerdefinierte Vorlagen, Personalisierungsfunktionen und A/B-Tests. Vollständig integrierte Kampagnen, die auf den im gesamten CRM-System verfügbaren Informationen basieren.	Praktische Funktionen, darunter ein Drag-and-Drop-Editor, benutzerdefinierte Vorlagen, Personalisierungsfunktionen und A/B-Tests (verfügbar mit einem kostenpflichtigen Upgrade); ermöglicht die Verwaltung von Marketingkontakten, jedoch ohne die Unterstützung eines umfassenden, traditionellen CRM-Systems.
<b>Kontaktdatenmanagement</b>	CRM-basiertes Feature, das detaillierte Informationen über die Erfahrungen von Kundschaft mit Ihrem Unternehmen als Ganzes liefert, nicht nur über Ihre E-Mail-Kampagnen.	Gruppierung von Kontakten nach Segmenten und Labels; erweiterte Segmentierung verfügbar mit einem Premium-Abonnement.
<b>Marketing-automatisierung</b>	Automatisierungsfunktionen, die sich nicht auf E-Mails beschränken, mit zusätzlichen Fähigkeiten wie bedingter Logik, Leadmanagement und benutzerdefinierten Workflows, die Ihr gesamtes Unternehmen unterstützen und nicht nur Ihre E-Mail-Kampagnen.	Versenden von E-Mails, die auf den verschiedenen Aktionen der Empfangenden basieren; nur der Versand von E-Mails wird automatisiert.
<b>Social Media und Werbeanzeigen</b>	Veröffentlichung auf allen Kanälen (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter) und Verwaltung über ein zentrales Tool; hochgradig detailliertes Targeting; automatische Synchronisierung von Leads mit dem CRM.	Veröffentlichung nur auf Facebook und Instagram; begrenzte Kanalintegration und Targeting-Möglichkeiten; die Nutzung von Facebook erfordert die Verbindung mit einer zusätzlichen E-Commerce-Plattform.
<b>Landingpages und Formulare</b>	Ein Tool zur Erstellung von Landingpages und einfache, praktische Formulare; Möglichkeit, einen HubSpot-Trackingcode hinzuzufügen, um intelligentes Profiling und ein personalisiertes Nutzererlebnis basierend auf dem bisherigen Nutzerverhalten zu ermöglichen.	Ein Tool zur Erstellung von Landingpages und einfache, praktische Formulare; Einsendungen werden in einer Liste gespeichert.
<b>Plattformintegration</b>	Eine umfassende integrierte Marketinglösung; enthält E-Mail- und Marketingtools sowie damit verbundene Tools wie Livechat, programmierbare Bots, Blog- und SEO-Tools, Hosting und Verwaltung von Videocontent, Tools zur Planung von Meetings, Leadscoring, Ticket- und Dealautomatisierung oder Kundenfeedbacktools.	Hauptsächlich ein E-Mail- und Marketingtool; keine Integration in eine größere Plattform für Marketingautomatisierung.

## Mehrwert ohne Aufwand

Alle Unternehmen wollen sich weiterentwickeln. Daher benötigen sie Marketing- und CRM-Lösungen, die mit ihrem Unternehmen Schritt halten und ihr Wachstum unterstützen - wie die Software von HubSpot.

HubSpot bietet nicht nur umfassende, sofort einsatzbereite Marketingfunktionen, sondern auch die Integration eines Single-Source-CMS, wodurch Ihre Abläufe vereinfacht und beschleunigt werden. Teams verfügen dank HubSpot über eine zentrale Datenquelle und können ihre Kundinnen und Kunden unabhängig von der Größe des Unternehmens und den sich verändernden Anforderungen somit optimal betreuen. Mit HubSpot können Sie das Kundenerlebnis verbessern, Ihre Total Cost of Ownership senken und das Wachstum sowie die Zusammenarbeit fördern, ohne Datensilos zu bilden oder sich auf eine Infrastruktur verschiedener Einzellösungen stützen zu müssen.

Mehr über die ersten Schritte mit dem CRM-System von HubSpot erfahren Sie unter [hubspot.de](https://www.hubspot.de).