

Fragen zur Fallstudie – Vorlage 2021

Einleitung und Situation vor HubSpot:

1. Stellen Sie sich bitte kurz vor.
2. Beschreiben Sie Ihr Unternehmen in Ihren eigenen Worten.
3. Wie lange nutzen Sie HubSpot schon?
4. Wie hat Ihr Unternehmen vor dem Einsatz von HubSpot seine Produkte und Dienstleistungen vermarktet? Haben Sie Tools für die Marketingautomatisierung verwendet? Haben Sie Vertriebs-Tools verwendet? Oder ein CRM-System?
5. Angesichts welcher Herausforderungen ist Ihnen klar geworden, dass Sie eine Plattform wie HubSpot brauchen?
6. Wie ist Ihr Unternehmen auf HubSpot aufmerksam geworden? Was war Ihre erste Reaktion?
7. Wie haben Sie sich für HubSpot entschieden? Haben Sie noch andere Plattformen für die Marketingautomatisierung evaluiert?

Implementierung:

8. Welche Ziele wollten Sie mit HubSpot erreichen? (Lead-Generierung, verbesserter Vertriebsprozess, SMARKETING-Abstimmung, Kundenorientierung)
9. Wie fanden Sie den Prozess der Implementierung in Ihrem Unternehmen?
10. Welchen Wert hat es für Sie, eine zentrale Plattform für alle Tools zu nutzen?

Allgemein:

11. Inwiefern konnte HubSpot Ihnen bei Herausforderungen helfen, mit denen Sie früher zu kämpfen hatten, zum Beispiel

12. Inwiefern hat HubSpot zu einer besseren Zusammenarbeit der verschiedenen Bereiche Ihres Unternehmens beigetragen? Denken Sie zum Beispiel an die Beziehung zwischen Vertrieb und Marketing oder Marketing und Kundenservice.

13. Was gefällt Ihnen an der HubSpot-Plattform am besten?

Marketing Hub

14. Wie hat Inbound-Marketing zum Wachstum Ihres Unternehmens beigetragen?

15. Wie viel Zeit sparen Sie durch Marketingautomatisierung?

16. Welche Arten von E-Mail-Marketingstrategien verwenden Sie mit HubSpot?

17. Ist Marketing Hub einfach zu benutzen?

18. Wie setzen Sie Nurturing ein, um Kontakte zu Kunden zu konvertieren?

Sales Hub

19. Wie hat Sales Hub zum Wachstum Ihres Unternehmens beigetragen?

20. Schließen Sie mehr Deals ab, seit Sie Sales Hub verwenden?

21. Nutzen Sie Funktionen wie Vorlagen, Sequenzen und Snippets, um produktiver zu arbeiten?

Service Hub

22. Wie hat Service Hub zum Wachstum Ihres Unternehmens beigetragen?

23. Hat sich die Zufriedenheit Ihrer Kunden verbessert, seit Sie Service Hub verwenden?

24. Nutzen Sie Funktionen wie Tickets, Umfragen oder die Wissensdatenbank, um Kunden zu begeistern?

CMS:

- Welche Vorteile bietet CMS Hub?
- Müssen Sie auf Ihre IT-Abteilung zurückgreifen, um Ihre Website zu bearbeiten, oder können Sie Änderungen selbst vornehmen? Wenn Sie die Website selbst bearbeiten – finden Sie dies einfach? Welche Vorteile hat dies für Sie?
- Nutzen Sie Website-Personalisierung, um das Kundenerlebnis zu verbessern?
- Welche Vorteile hat es für Sie, dass CMS Hub und Marketing Hub verknüpft sind?
- Können Sie uns ein paar gute Beispiele für Webseiten nennen, die Sie mit CMS Hub erstellt haben?

Ergebnisse und Zukunftspläne

25. Haben Sie Statistiken, die eindrucksvoll zeigen, wie Ihr Unternehmen gewachsen ist?

- a. Vertriebsprozessoptimierung
- b. Umsatz und mehr Kunden
- c. Verbesserungen beim Kundenservice
- d. Traffic und Leads
- e. Berichterstattung

26. Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit HubSpot? Würden Sie die HubSpot-Plattform Kollegen empfehlen?

27. Welche langfristigen Ziele verfolgt Ihr Unternehmen und wie kann Ihnen die HubSpot-Plattform Ihrer Meinung nach dabei helfen?