

Hvorfor skal min virksomhed bruge HubSpot?

5 gode argumenter til ledelsen, salg, marketing, kundeservice og IT



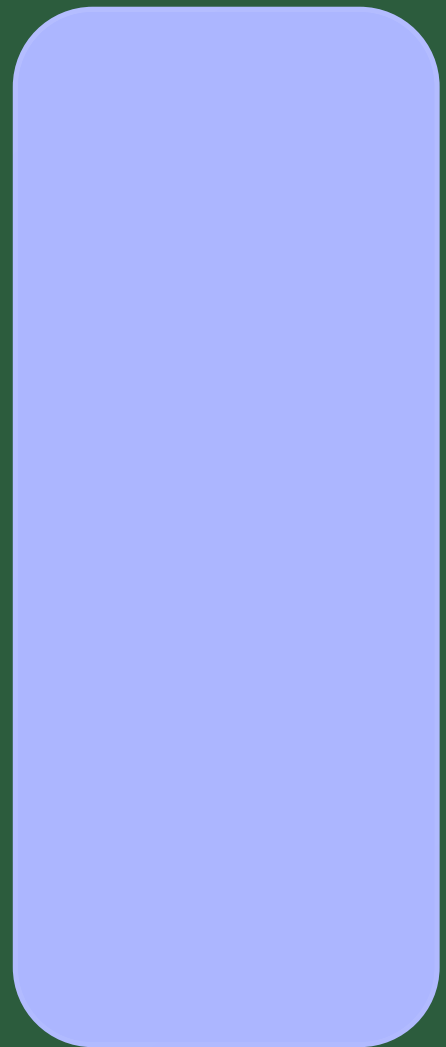
Hvorfor skal min virksomhed bruge HubSpot

Indholdsfortegnelse

Introduktion	3
Hvornår er HubSpot et godt valg?	5
5 argumenter til ledelsen	7
5 argumenter til salg	11
5 argumenter til marketing	15
5 argumenter til kundeservice	19
5 argumenter til IT	23
HubSpots forskellige hubs	27
Få en gratis demo af HubSpot	29

Kapitel 1

Introduktion



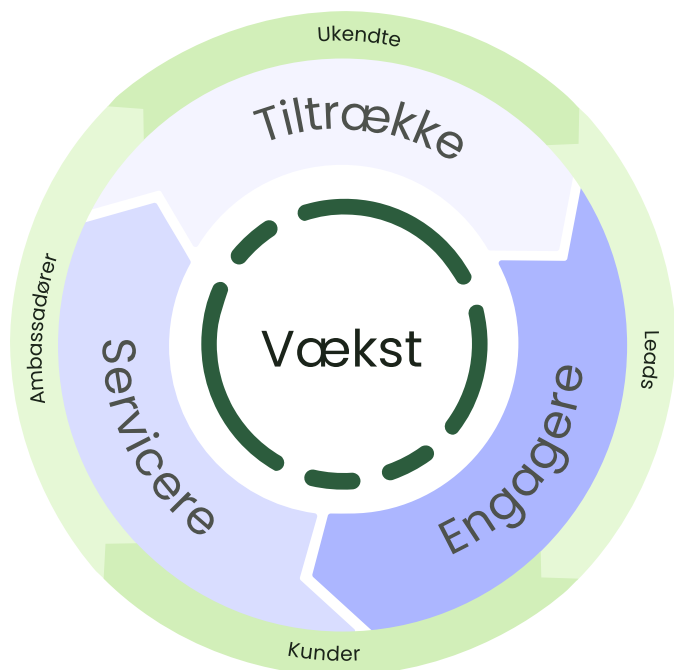
Introduktion

HubSpot som fundament for vækst

Overvejer du, om HubSpot er det rette fundament for jeres forretning?

Med HubSpot får du én samlet platform, hvor marketing, salg, service og data arbejder sammen i stedet for hver for sig. Det nedbryder siloerne mellem afdelingerne og skaber bedre forudsætninger for samarbejde, kundeindsigt og vækst.

HubSpot er ikke bare et CRM eller et marketingværktøj. Det er en platform, virksomheden kan vokse i over tid på tværs af leadgenerering, salg, kundeservice og fastholdelse. Vækst handler ikke kun om flere leads. Det handler om bedre processer, stærkere kundeindsigt og mere sammenhæng mellem de teams, der arbejder med kunderne.



Gør dig klar til at få alle de gode argumenter for, hvorfor din virksomhed skal bruge HubSpot - og del dem bagefter med resten af virksomheden, så alle bliver solgt på idéen. Så bliver det hurtigt jeres tur til at komme på et vækstskabende HubSpot-eventyr.

Kapitel 2

Hvornår er HubSpot et godt valg?



Hvornår er HubSpot et godt valg?

Er HubSpot det rette valg for jer?

Inden vi dykker ned i argumenterne, er det værd at slå fast: HubSpot er ikke det rette valg for alle. Men hvis du sidder i en virksomhed, der vil arbejde mere strategisk med marketing, salg og service – og få dem til at spille bedre sammen – er det svært at finde en stærkere platform.

Overvej følgende, før du vælger HubSpot

- ✓ Arbejder min virksomhed med at skabe leads?
- ✓ Tager det flere uger eller måneder at skabe en ny kunde?
- ✓ Har jeg en salgsafdeling, der arbejder med leads?
- ✓ Mangler der et system til håndtering af kundeoplysninger og salgsaktiviteter?
- ✓ Er værdien af en kunde høj?
- ✓ Savner jeg, at mit serviceteam kan arbejde fra en samlet platform, hvor der er også indsigt i touchpoints med marketing og salg?
- ✓ Anerkender jeg, at der skal en bedre og større indsats til for at skabe gode og værdifulde kunder?

Hvis du kan svare ja til et eller flere af ovenstående spørgsmål, så er HubSpot formentlig et godt valg for din virksomhed. Lad os dykke yderligere ned i, hvorfor HubSpot giver mening for de forskellige afdelinger i din virksomhed.

Kapitel 3

5 argumenter til ledelsen



5 argumenter til ledelsen

Skab sammenhæng i virksomheden

Vil I gerne nedbryde siloer og få de forskellige teams til at arbejde endnu bedre sammen? HubSpot giver jer en samlet platform, hvor I kan skabe gode kundeoplevelser og måle resultater på tværs af afdelinger og arbejdsfunktioner. Som ledelse får I et bedre overblik og skaber en større sammenhængskraft i virksomheden.

HubSpot CRM



Ét centralt CRM for hele virksomheden



Mulighed for segmentering og profilering



Fleksibel og skræddersyet brugerflade



Gennemsigtig styring og sporing af leads



Registrering, sporing, e-mails og opkald



Produktivitet og opgave-automatisering

1

Nedbryd siloer med ét samlet økosystem

Arbejder jeres marketing og salg med forskellige mål og i forskellige systemer? Det er et af de mest almindelige vækstblokeringer, vi ser. Med HubSpot arbejder begge afdelinger ud fra den samme data, og det gør samarbejdet markant mere gnidningsfrit.

2

Del data på tværs af afdelinger

Med HubSpot får I ét samlet system, hvor I kan følge kundernes købsrejse fra marketinginitiativer til salgsmøder og kundeservice. I kan dele data mellem afdelingerne og bruge det til at gøre hinanden klogere og skabe en endnu bedre oplevelse for kunderne.

3

Få god afrapportering, og kombinér tal fra flere afdelinger

Hvor mange leads skaber marketing? Hvad er sælgernes konverteringsrate? Og hvordan performer kundeservice? Med HubSpot samler I det hele i dashboards, der giver et klart billede af forretningen – på tværs af afdelinger og i ét system.



4

Oplev øget gennemsigtighed og ejerskab

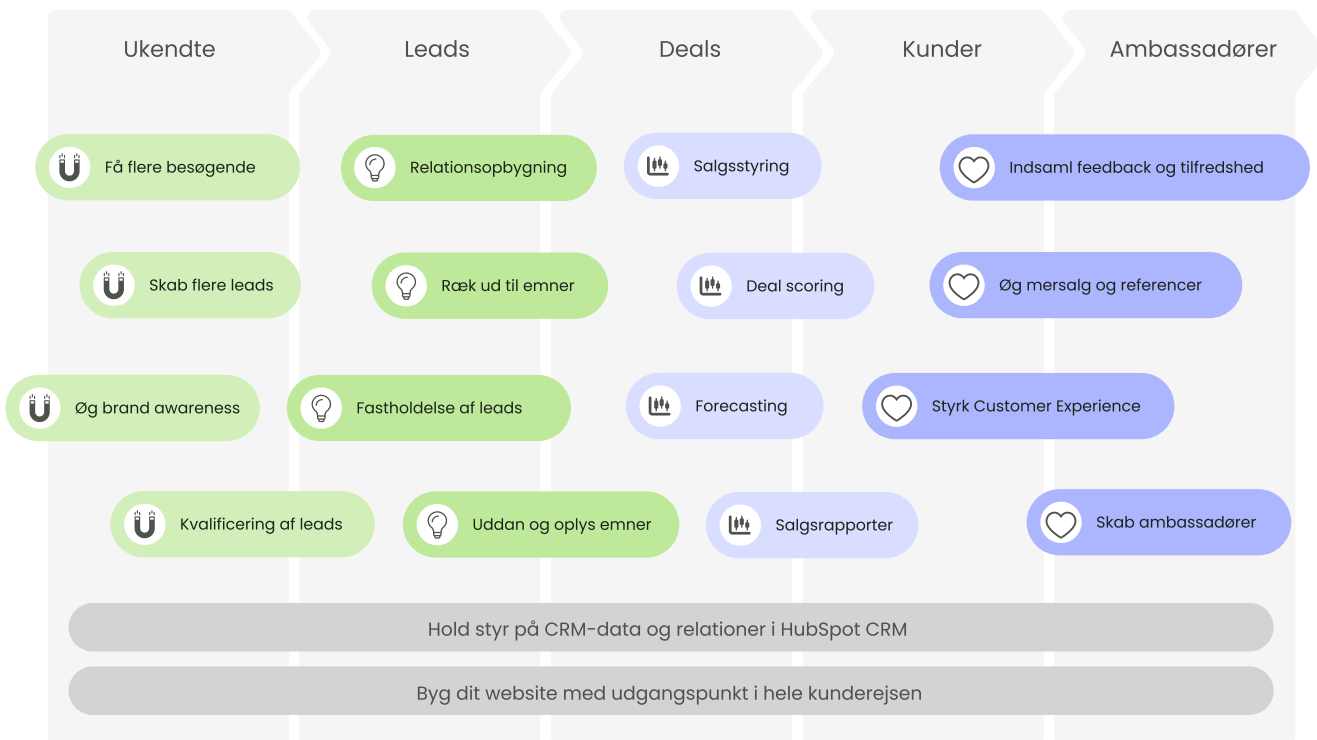
Når alle arbejder i det samme system, bliver det tydeligt, hvem der gør hvad – og hvad der virker. Det skaber naturligt ejerskab på tværs af teams og gør det lettere at holde hinanden ansvarlige for jeres fælles mål.

5

Nem onboarding af nye brugere og let brugerflade

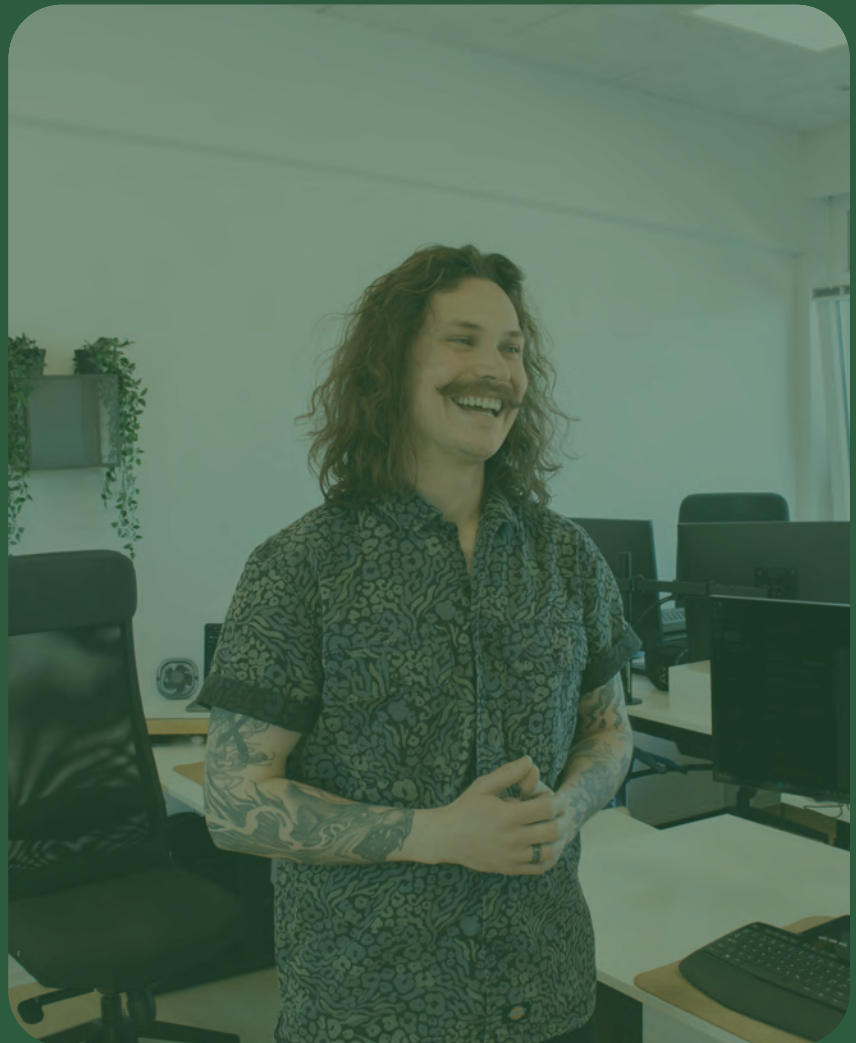
HubSpot er designet til at være intuitivt. Nye medarbejdere kan hurtigt blive oprettet, og afdelingerne kan i mange tilfælde selv oplære nye kollegaer. Det sparer tid og reducerer afhængigheden af ekstern support.

Læs mere om HubSpot-onboarding →



Kapitel 4

5 argumenter til salg



5 argumenter til salg

Kom endnu tættere på kunderne

Drop excelarket, og få et godt overblik over al jeres data. Med HubSpot får salgsteamet ét samlet sted til at styre pipeline, følge op på leads og holde overblik over alle kundeaktiviteter – så I bruger mindre tid på administration og mere tid på at lukke aftaler.

HubSpot Sales Hub



Opsætning af salgspipeline



Salgsautomatisering og automatiserede rejser



Salgsplaybook og sequences



Account-based marketing (ABM)



Dybdegående analyser og indsigter



Tilbuds- og produktstyring

1

Afdæk kunderejsen, og se alle touchpoints

Hvornår mødte kunden jer første gang? Hvilke sider har de besøgt? Og hvad har de tidligere talt med jer om? Med HubSpot har sælgerne adgang til hele kundens historik – så I møder dem der, hvor de er, og ikke starter fra nul hver gang.

2

Positionér gensalg og krydssalg

Eksisterende kunder er ofte den letteste vej til mere omsætning. Med HubSpot kan I identificere muligheder for gensalg og krydssalg baseret på kundedata og adfærd – og handle på dem, mens timingen er rigtig.

3

Automatisér salgsprocesser og notifikationer

Sæt automatiske notifikationer op, når et lead når en bestemt score, åbner et tilbud eller besøger en specifik side. På den måde kontakter sælgerne de rigtige leads på det rigtige tidspunkt – uden at skulle holde øje med det manuelt.



4

Find ud af, hvad der virker bedst med Conversation Intelligence

Med Conversation Intelligence kan I lave kundeopkald og samle data fra opkaldene i HubSpot. Hvad virker? Hvad virker ikke? Og hvordan bliver teamet endnu bedre? Det kan I lettere se og reagere på med HubSpot. Herefter kan I tilføje best practice-manuskripter direkte i platformen og sikre, at I bruger de bedste greb hver gang.

The screenshot displays the HubSpot Conversation Intelligence interface. On the left, there's a call player for a call titled "[Demo] Call with Transcript Martha" dated "Mar 3, 2021 5:25 PM GMT". It includes a progress bar, playback controls (10 seconds back/forward), and a speed control set to "1x". A transcript timeline shows segments for "AP" (14%) and "MM" (86%). Below the player are sections for "Notes" and "Tracked terms" (showing 1 term). On the right, a "Participants (2)" panel lists "Caller: Alnoor Pirani" and "CMO: Martha Mirth". Below this is a search bar for the transcript and a list of transcript segments with timestamps and text. A comment box is visible on the right side of the transcript list.

5

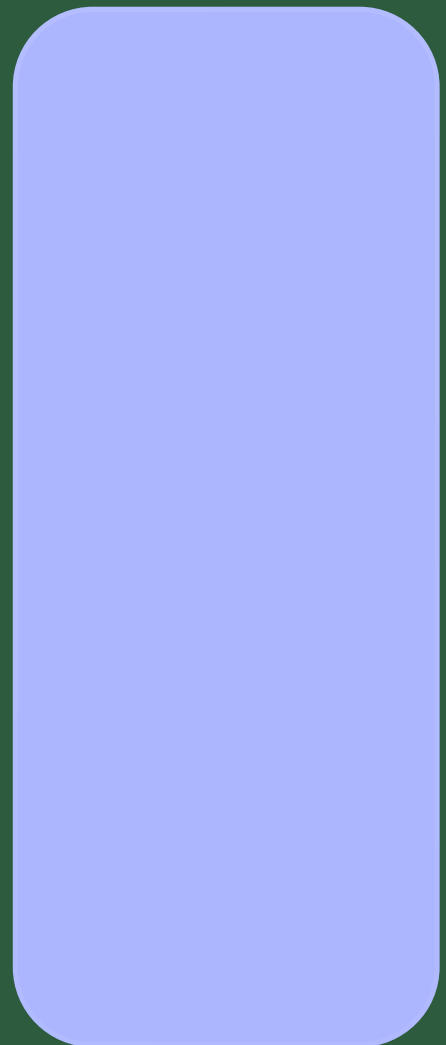
Få et tættere samarbejde med marketing

Salg kender målgruppen bedre end nogen anden. Med HubSpot kan I dele den viden direkte med marketing, så indhold, annoncer og flows bliver mere relevante. Og omvendt får salg adgang til marketingdata, der gør det lettere at prioritere de rigtige leads og lukke hurtigere.

Læs mere om HubSpot Sales Hub-onboarding →

Kapitel 5

5 argumenter til marketing



5 argumenter til marketing

Skab pipeline og bevis værdien af marketing

Marketing er ikke et mål i sig selv men et middel til at skabe pipeline, omsætning og værdi. Med HubSpot samler du alle marketingaktiviteter i ét system og får det overblik, der gør det muligt at dokumentere, hvad der faktisk virker.

HubSpot Marketing Hub



Avanceret marketing-automatisering



Leadgenererings-maskine



Leadscoring og lead nurturing



Social mediestyling



Sporing og styring af betalt annoncering



Fleksibel og avanceret e-mailmarketing

1

Afdæk hele kunderejsen, og find ud af, hvor potentielle kunder møder virksomheden

Hvilke annoncer sender folk ind på jeres website? Hvilke blogs konverterer bedst? Og hvilke touchpoints går igen hos de leads, der ender som kunder? Med HubSpot følger du kunderejsen hele vejen og ved præcist, hvilke indsatser der skaber reel forretningsværdi.

2

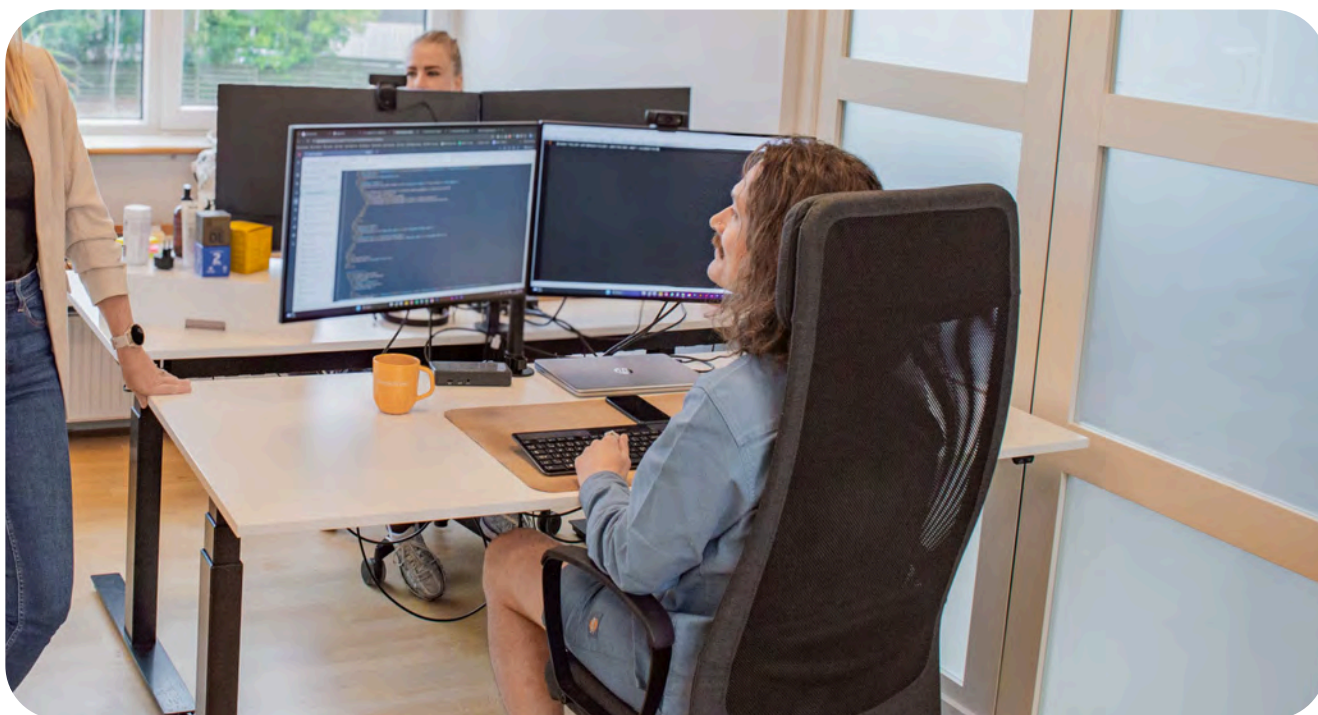
Ram dine leads på det rigtige tidspunkt

Med HubSpots automation-flows kan I sætte leadbearbejdning på autopilot – uden at det føles generisk. Send en e-mail, når et lead besøger en prisside. Segmentér på baggrund af interesse og adfærd. Og sørg for, at salg får besked i det øjeblik, et lead er modent nok til en samtale. Timing er den afgørende faktor her.

3

Afrapportér, og vis værdien af marketing

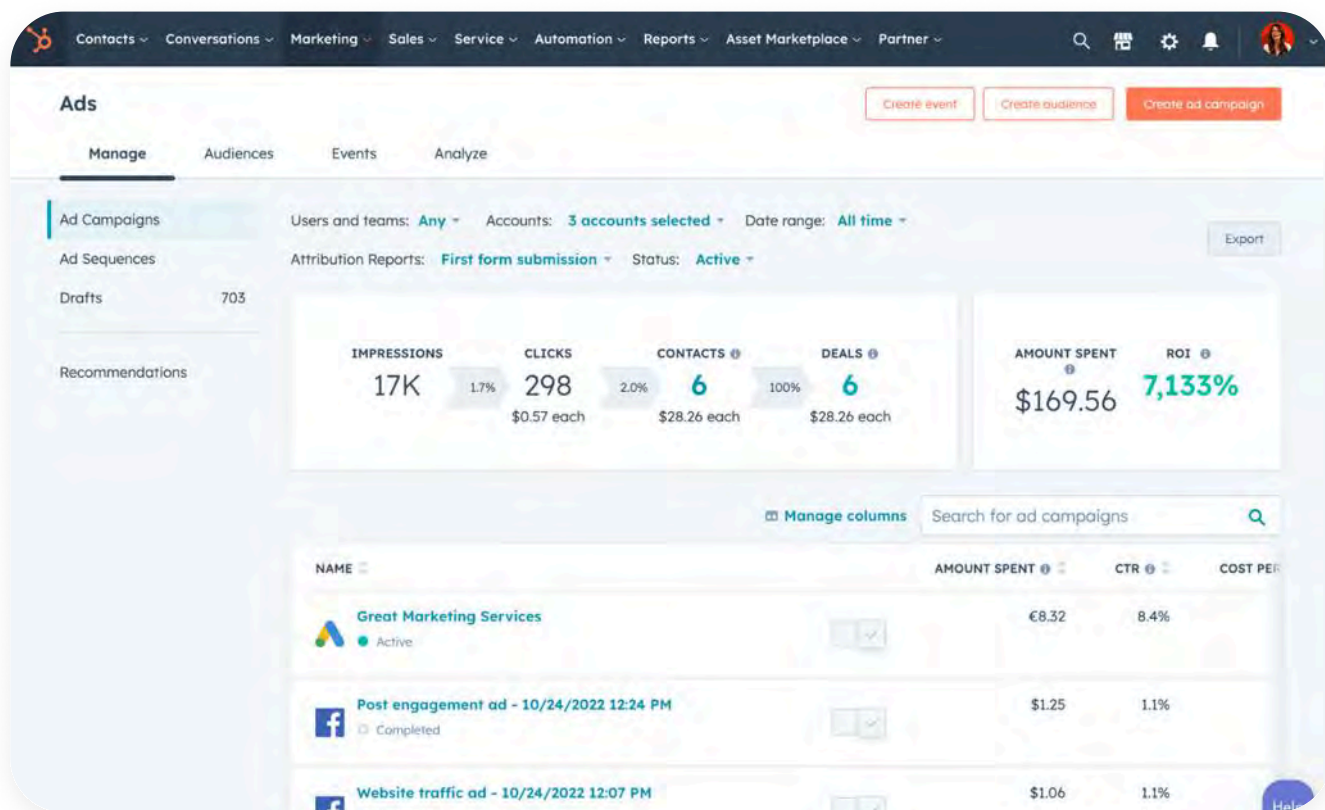
Et salg starter sjældent med et salgsmøde. Det starter med en annonce, et blogindlæg eller en e-mail. Med HubSpot kan du dokumentere hele rejsen og vise præcist, hvilke marketingindsatser der har bidraget til omsætningen. Så får marketingafdelingen den anerkendelse (og det budget) den fortjener.



4

Saml marketingaktiviteterne i én platform

Fra annoncer og sociale medier til blogindlæg, landingssider og e-mails – det hele lever i HubSpot. I slipper for at jonglere mellem platforme og mister ikke data i overgangene. I stedet får I ét samlet billede af, hvordan kontakterne fra første klik til lukket aftale interagerer med jeres virksomhed.



5

Ram de rette personer med værktøjer til Account-Based Marketing

Med HubSpots ABM-værktøjer kan I identificere jeres ideelle kundekonti og målrette jeres indsats mod de rigtige beslutningstagere – frem for at skyde med spredehagl og håbe på det bedste. Det giver færre, men langt mere kvalificerede leads i pipeline.

[Læs mere om HubSpot Marketing Hub-onboarding](#) →

Kapitel 6

5 argumenter til kundeservice



5 argumenter til kundeservice

Gør kundeservice til en del af vækstmotoren

Kundeservice er ikke bare support. Det er et af de steder, hvor I har mest direkte kontakt med eksisterende kunder og dermed det største potentiale for fastholdelse og mersalg. Med HubSpot samler I al kundekommunikation ét sted og får det overblik, der gør det muligt at levere en konsistent og god oplevelse hver gang.

HubSpot Service Hub



Helpdesk og automatisering af tickets



Omnichannel-beskeder



Knowledge Base og FAQ



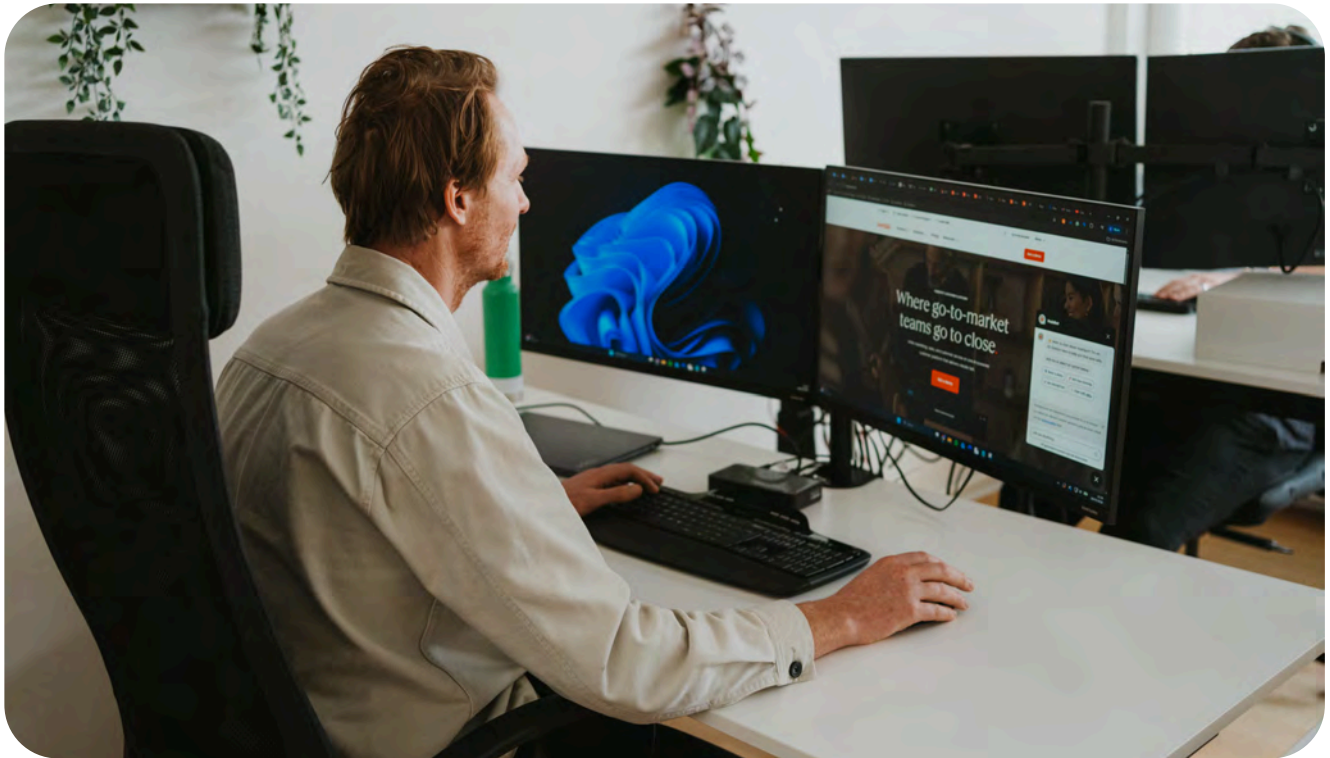
Kundetilfredshedsundersøgelser og NPS



Kundeselvbetjeningsportal



Delt indbakke og conversations



1

Bind kundesupport sammen med marketing og salg

Hvilke spørgsmål stiller kunderne igen og igen? Og hvad har de tidligere talt med salg om? Med HubSpot har kundeservice adgang til hele kundens historik på tværs af afdelinger. Det giver bedre svar, hurtigere sagsbehandling og en oplevelse, hvor kunden ikke skal gentage sig selv hver eneste gang.

2

Mød kunderne der, hvor de er

Kunderne forventer at kunne kontakte jer på mail, chat, telefon og sociale medier. Med HubSpot samler I alle kanaler i én fælles indbakke, så ingen henvendelse falder mellem to stole. I får overblik over alle åbne tickets og kan sikre, at kunderne altid får et hurtigt og konsistent svar uanset kanal.

3

Lad kunderne hjælpe sig selv og frigør tid i teamet

De fleste kunder foretrækker at finde svaret selv, hvis det er muligt. Med HubSpots Knowledge Base bygger I et selvbetjeningsunivers, der besvarer de mest gængse spørgsmål og aflaster teamet for gentagne henvendelser. Og med Customer Portal kan kunderne selv følge med i, hvor langt I er med deres sag. Det skaber tryghed og transparens uden ekstra arbejde fra jeres side.

4

Skab ensartethed, og giv kunderne den bedst mulige behandling

Når nye medarbejdere starter, eller teamet vokser, er det svært at sikre, at alle taler samme sprog over for kunderne. Med HubSpots playbooks og skabeloner har I svarene klar til de mest gængse situationer. Fra den første chatbesked til det svære opkald får kunderne en ensartet og professionel oplevelse uanset, hvem de taler med.

5

Brug feedback aktivt til at blive bedre

Ved I reelt, hvad jeres kunder synes om jeres service? Med HubSpot kan I sende NPS-surveys og kundetilfredshedsundersøgelser direkte fra platformen og følge resultaterne over tid. I kan holde øje med svartider, SLA-overholdelse og åbne tickets, så I altid ved, om I lever op til kundernes forventninger og kan handle, når I ikke gør.

Læs mere om HubSpot Service Hub-onboarding →

The screenshot displays the HubSpot Knowledge Base interface. At the top, there are tabs for 'Manage' and 'Analyze'. Below this, there are filters for 'All articles', 'All drafts', 'All published', and 'All archived'. A search bar is present with the text 'Search content'. The main content area shows a table of articles with columns for 'NAME AND URL', 'PUBLISH ST...', 'CATEGORIES', 'UPDATED DATE...', and 'AUTHOR'. The table lists several articles, including 'Log in issues', 'Using a torque wrench: a guide', 'Update your account information', 'Knowledge Base Article: Troubleshooting Incorrect Bike Parts ...', 'Manage your BikeTool subscription', 'Update your payment method and billing contacts', and 'Calling | Frequently Asked Questions'.

NAME AND URL	PUBLISH ST...	CATEGORIES	UPDATED DATE...	AUTHOR
Log in issues (English) 46271100.hs-sites.com/log-in-issues	Published	Troubleshooti...	Dec 12, 2024 2:24 PM	Danny Vendrell
Using a torque wrench: a guide (English) 46271100.hs-sites.com/using-a-torque-wrench-a-guide	Published	Tools	Jul 18, 2024 7:23 PM	Audrey McCully
Update your account information (English) 46271100.hs-sites.com/update-your-account-information	Published	General	Jun 12, 2024 12:27 PM	Audrey McCully
Knowledge Base Article: Troubleshooting Incorrect Bike Parts ... 46271100.hs-sites.com/knowledge-base-article-troubleshooting-incorrect-bike...	Published	Troubleshooti...	Jun 11, 2024 10:00 PM	Kevin Tanouye
Manage your BikeTool subscription (English) 46271100.hs-sites.com/manage-your-hubspot-subscription	Published	Getting started	Jun 3, 2024 1:17 PM	Kevin Tanouye
Update your payment method and billing contacts (English) 46271100.hs-sites.com/update-your-payment-method-and-billing-contacts	Published	FAQs	Jun 3, 2024 11:54 AM	Kevin Tanouye
Calling Frequently Asked Questions (English) 46271100.hs-sites.com/calling-frequently-asked-questions	Published	Troubleshooti...	May 28, 2024 3:25 PM	Kevin Tanouye

Kapitel 7

5 argumenter til IT



5 argumenter til IT

Ét system, der taler sammen med resten af forretningen

IT-afdelingen skal ikke bare implementere et nyt system. Den skal sikre, at det virker på tværs af hele organisationen, integrerer med eksisterende løsninger og ikke skaber mere kompleksitet end det løser. HubSpot er bygget til at gøre netop det lettere.

HubSpot Operations Hub



Automatisering af data quality



Datasynkronisering og -integrationer



Brugertilpasset rapportgenerator



Tredjepartsdata triggers



API og programmerbar automatisering



Workflows-udvidelser

1

Brug samme system på tværs af organisationen

Kender I følelsen af at skulle supportere tre forskellige systemer til marketing, salg og kundeservice, der ikke taler sammen? Med HubSpot samler I det hele i én platform. Det reducerer kompleksiteten, mindsker antallet af integrationer, I skal vedligeholde, og gør det langt lettere at sikre datakvaliteten på tværs af organisationen.

2

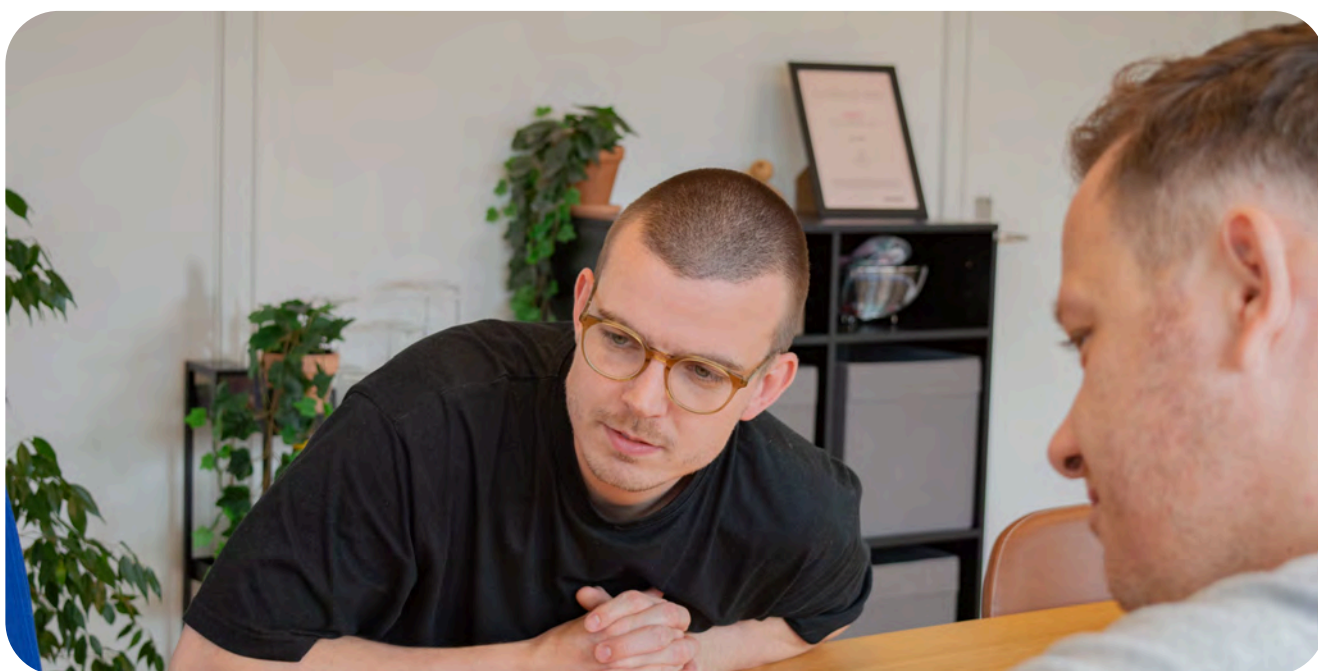
Integrér med de systemer, I allerede bruger

HubSpot har mere end 1.000 native integrationer og en åben API, så I kan koble platformen til de systemer, I allerede bruger. To-vejs-synkroniseringer med eksempelvis Outlook, Gmail, LinkedIn og ERP-systemer sikrer, at data flyder automatisk og altid er opdateret. Og hvis der er en specifik funktion, I mangler, er der med stor sandsynlighed allerede en integration, der løser det.

3

Nedbryd datasiloer

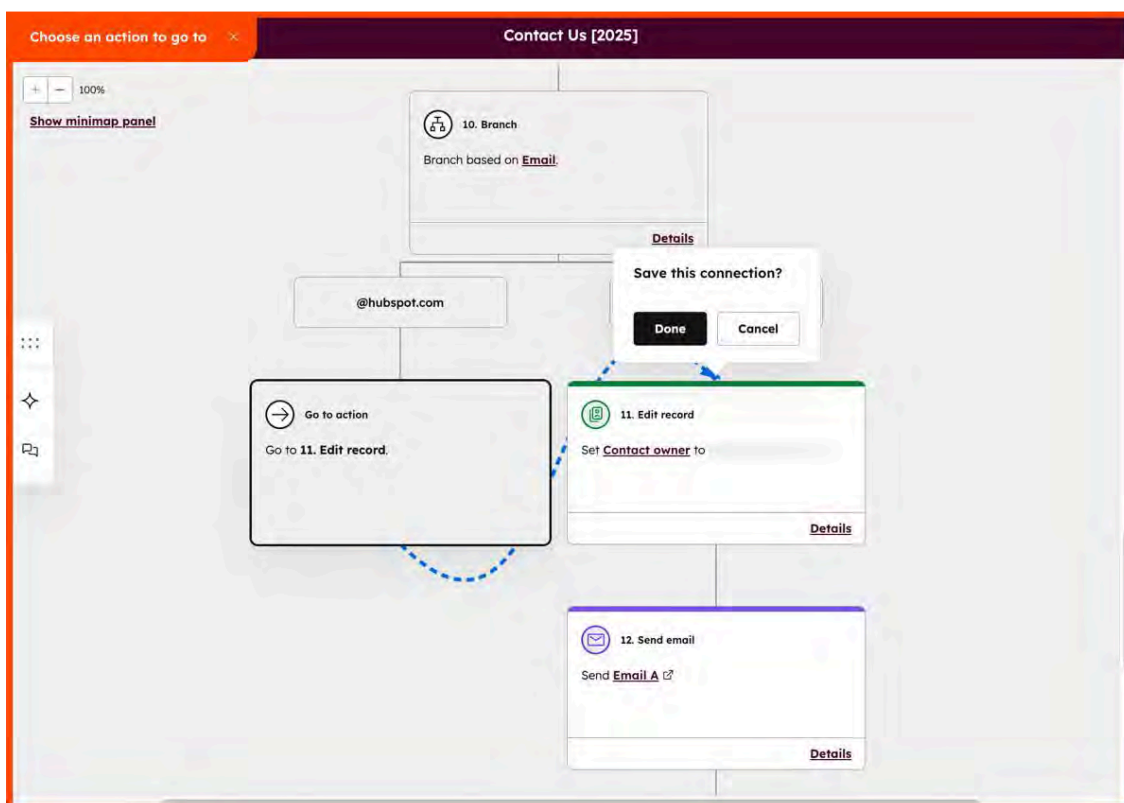
Fragmenterede data er en af de mest undervurderede udfordringer i mange virksomheder. Når marketing arbejder i ét system, salg i et andet og kundeservice i et tredje, går vigtig viden tabt i overgangene. I HubSpot deles data automatisk på tværs af afdelinger og hubs, uden I skal bygge skræddersyede integrationer eller skrive en eneste linje kode.



4

Nem onboarding og oplæring af nye medarbejdere

HubSpot er bygget til at være intuitivt, også for brugere uden teknisk baggrund. Det betyder, at afdelingerne i mange tilfælde selv kan oplære nye kollegaer i platformen uden at involvere IT i hver eneste onboarding. I får frigivet tid til de opgaver, der kræver jeres egentlige ekspertise.



5

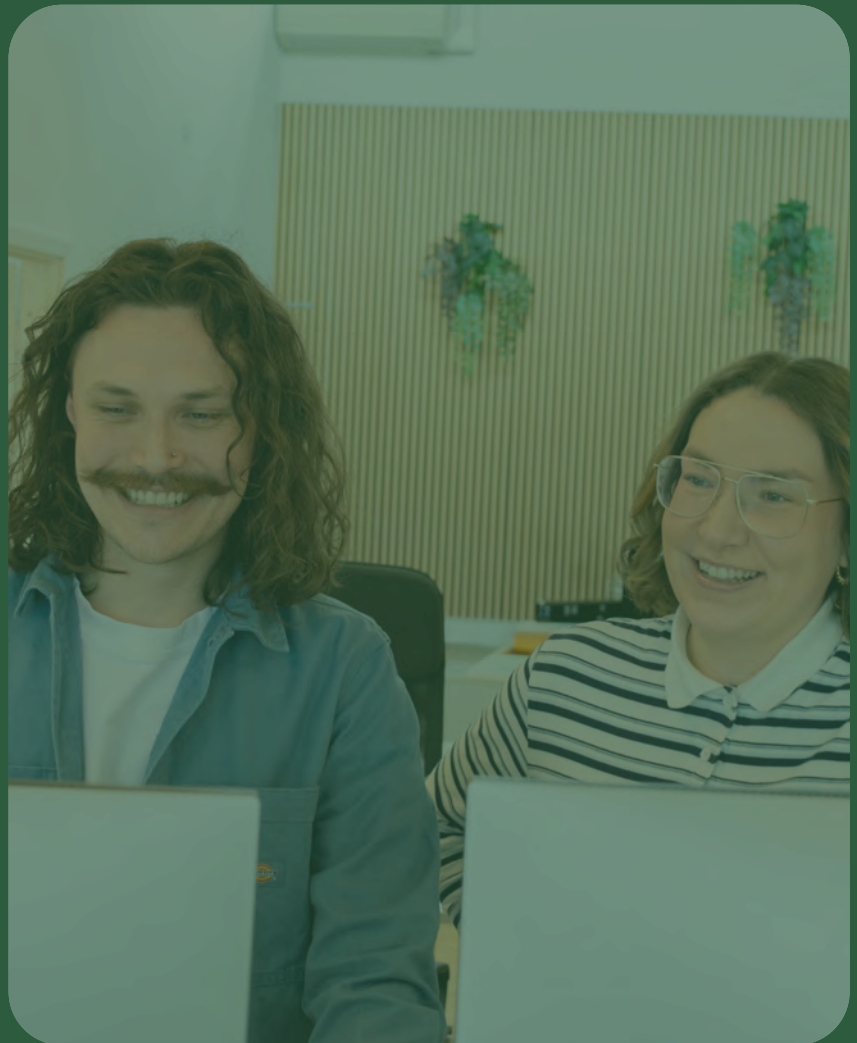
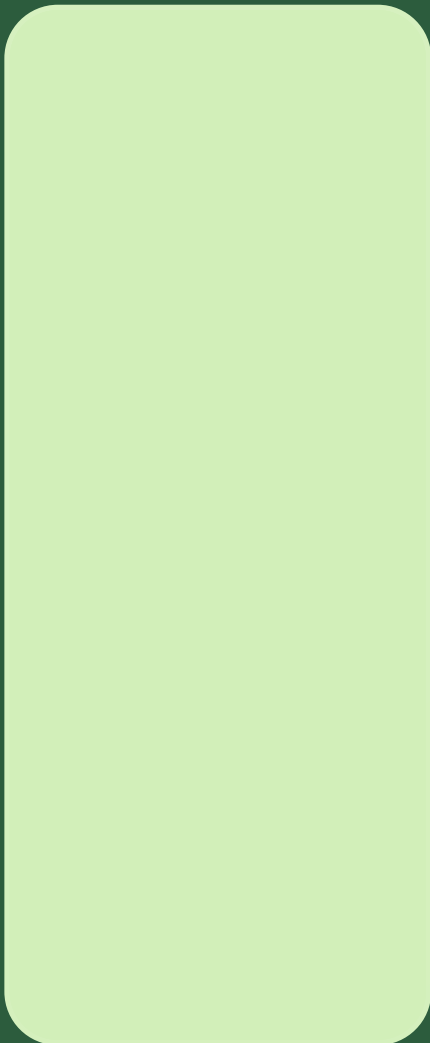
Fuld fleksibilitet når standardløsningen ikke er nok

HubSpot dækker langt de fleste behov. Men hvis I har processer eller krav, der kræver mere skræddersyede løsninger, har I fuld mulighed for at bygge oven på platformen. Med en åben API og mulighed for custom coding i workflows og properties kan I tilpasse HubSpot præcis til jeres forretning uden at gå på kompromis med platformen.

[Læs mere om HubSpot-onboarding](#) →

Kapitel 8

HubSpots forskellige hubs

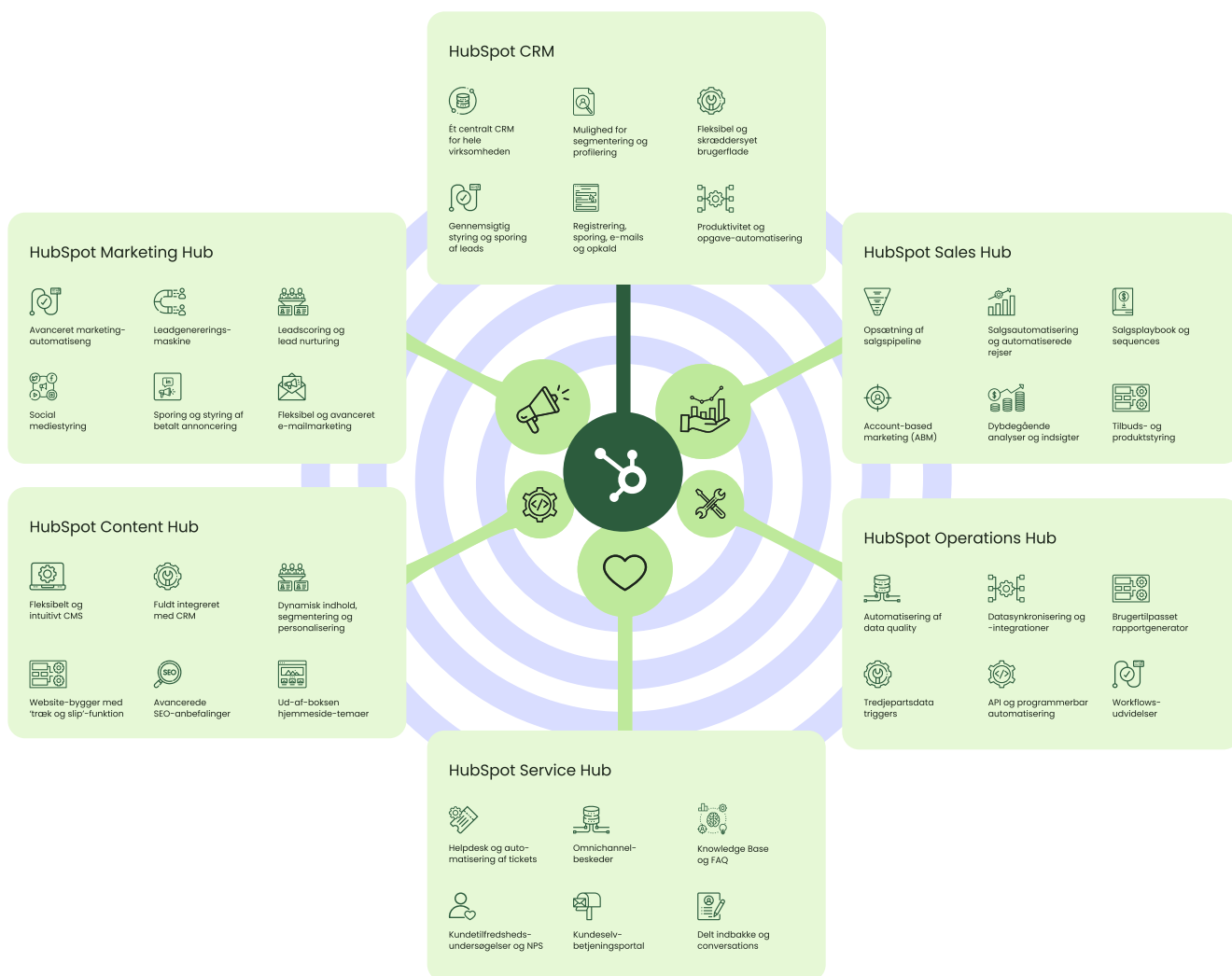


HubSpots forskellige hubs

Byg den HubSpot-løsning, der passer til jeres forretning

HubSpot er opbygget af specialiserede hubs, der hver især løser specifikke behov og samles om et fælles CRM-fundament. I vælger selv, hvilke hubs der giver mening at starte med, og bygger videre i takt med, at forretningen udvikler sig. Alle hubs findes i niveauerne Starter, Professional og Enterprise med forskellige funktioner og prisniveauer.

Vi hjælper dig gerne med at finde frem til jeres behov →



Få en gratis demo af HubSpot

Vil du vide mere om HubSpot, er den bedste måde uden tvivl med en demo. Vi giver dig en gennemgang af de dele af platformen, der er mest relevante for jeres forretning, og viser dig konkret, hvordan HubSpot kan skabe sammenhæng på tværs af jeres teams.

Du vælger selv, hvilke dele af HubSpot du vil have en præsentation af. Vi kan tage udgangspunkt i Marketing Hub, Sales Hub, Service Hub, Content Hub eller CRM, alt efter hvor jeres største behov og potentiale ligger lige nu.

[Book demo >](#)

HubSpots forskellige hubs Din HubSpot-vækstpartner



Itch er ikke bare en HubSpot-
implementeringspartner. Vi er din vækstpartner,
der hjælper hele forretningen med at få mere
ud af HubSpot på tværs af marketing, salg,
service og fastholdelse.

Som Platinum Solutions Partner er vi blandt de
højest certificerede HubSpot-partnere i
Danmark og har erfaringen, kompetencerne og
det faglige niveau, der skal til for at rykke din
virksomhed.

Få vurderet dit HubSpot-potentiale

Vi laver en gratis og
uforpligtende gennemgang
af jeres setup og giver jer et
konkret bud på, hvordan
platformen kan skabe mere
sammenhæng og vækst på
tværs af marketing, salg og
service.

Spørgsmål til HubSpot?
Tag endelig
fat i mig

Morten Staal
Partner & Head of CRM
and Implementation

morten@itchmarketing.dk
+45 2843 1813
itchmarketing.dk

