

involve.me

Frag NICHT, was deine
Leads für dich tun
können...
sondern was DU für deine
Leads tun kannst.



involve.me
anyone?



Wer bin ich?

- ❑ Sebastian
- ❑ CEO der made2GROW GmbH
- ❑ Agentur für Digital Marketing und Sales für B2B und komplex B2C
- ❑ Fast Lehrer geworden



Agenda

Funktionen

Use Cases

HubSpot



Wie gewinnt ihr
digital neue
Kontakte?



Funktionen

- Vorlagen nutzbar und der eigenen CI anpassbar
- Vorlagen können in eine Website eingebettet oder als responsive Landing Page verwendet werden
- DSGVO konform
- Tracking mit Google Analytics und Facebook Pixel möglich
- Google Tag Manager kann eingebunden werden
- Integrationen zu HubSpot und vielen anderen Tools vorhanden (z.B. Zapier)
 - ◆ [Zur Dokumentation der HubSpot Integration >](#)
- Projekt-Analysen zur Verbesserung der User Journey

[Zu involve.me >](#)

Use Case Rechner

MACHST DU BEIM ERSTEN DATE EINEN ANTRAG?

Hoffentlich nicht. Zuerst trifft ihr euch und lacht. Du machst Geschenke. Und wenn der Moment gekommen ist... Gebt ihr euch das Ja-Wort. Im Online Marketing ist es nicht anders.

Mit made2GROW schreibst du deine eigene Love-Story.



Denkst du über ein neues CMS nach? Schon HubSpot im Kopf?

HubSpot bietet nicht nur ein professionelles CRM mit Marketing Automation und Service-Ticketing. Das HubSpot CMS kann auch ohne Probleme deine Website in neuem Glanz erstrahlen lassen. Der Clou: Du kannst das CRM mit der Website nutzen, um ultra-personalisierte Inhalte nutzen. In unserem **HubSpot CRM Rechner** geben wir dir einen ersten Preis für dein HubSpot Web-Projekt.

[Zu deinem HubSpot CMS Preis >](#)



Use Case Personality Test

→ Was für ein HUG Typ bist du?

[Zu involve.me >](#)

HubSpot

- Custom Field Mapping
 - ◆ Eigenschaftsfelder mit Fragen abgleichen
 - ◆ Mehr Informationen
 - ◆ Bessere Grundlage für Lead Scoring und Smart Content
 - ◆ Relevantere Kommunikation mit Kontakten
 - ◆ Erfolgreichere Gespräche

Yearbook

- Struktur für deine Lead-Gewinnung
- Inklusive Übungsaufgaben
- 40 Seiten Inspiration
- [Zum Yearbook >](#)

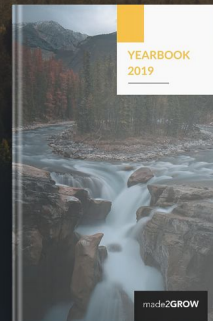
VOM FUNNEL ZUR BUYER'S JOURNEY

In diesem E-Book erfährst du unsere Ansätze und Konzepte zum Buyer's Journey, die wir über ein Jahr hinweg gesammelt haben.

Anhand der Stationen **Attract, Nürture, Convert, Close** und **Delight** führen wir dich unterhaltsam durch den gesamten Prozess der Buyer's Journey.

Inklusive:

- ✓ Herausfordernde Übungsaufgaben
- ✓ Spannende Insights
- ✓ Unterhaltsame Beispiele
- ✓ Struktur für deine Lead-Gewinnung
- ✓ 40 Seiten Inspiration
- ✓ Tool-Empfehlungen für den notwendigen Boost



VORNAME

Sebastian

NACHNAME

Schäfer

E-MAIL*

sebastian.schaefer@made2grow.de

made2GROW benötigt die Kontaktinformationen, die du uns zur Verfügung stellst, um dich bezüglich unserer Produkte und Dienstleistungen zu kontaktieren. Du kannst dich jederzeit von diesen Benachrichtigungen abmelden. Informationen zum Abbestellen sowie unsere Datenschutzpraktiken und unsere Verpflichtung zum Schutz deiner Privatsphäre findest du in unseren [Datenschutzbestimmungen](#).

[GRATIS HERUNTERLADEN](#)

FAQ Mark Ups in HubSpot

- Mehr Reichweite
- Weniger CPC
- Mehr Spaß
- Zum made2GROW
Studio >

made2GROW // Studio

PREISE KURSE EINLOGGEN

Wer? Wie? Was?

Wieso? Weshalb? Warum? Wer das FAQ Mark Up nicht nutzt, ist dumm 😏

Kostenlos registrieren

HubSpot

Mit Sebastian Schäfer

Gründer und Geschäftsführer der made2GROW GmbH
Coach für Google Ads Agentur-Neustarter
Dozent an der Westdeutschen Akademie für Kommunikation

f t in

HubSpot Academy
HubSpot Certified Trainer
SEBASTIAN SCHÄFER

Verlosung

Ein kostenfreier Zugang zum
HubSpot Bootcamp

für...



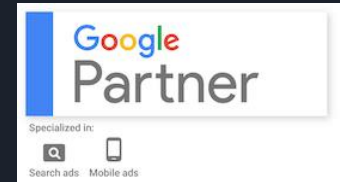
Vielen Dank!



Sebastian Schäfer
CEO & Owner made2GROW GmbH

Telefon: +49 (0) 221 98 65 128 0
Mobil: +49 (0) 1590 1231172

E-Mail: sebastian.schaefer@made2grow.de
Web: made2grow.de



Networking

- Wer bist du?
- Was machst du?
- Wie fandest du das HUG?

