



Vemas.HubSpot

Funktionen im Überblick

- ✓ Automatische Anlage von Kontakten aus HubSpot, sobald diese seitens HubSpot als Lead qualifiziert wurden
- ✓ Workflow für Rückrufanfragen auf der Homepage:
 - Kontaktformular wird ausgefüllt
 - HubSpot sendet die Informationen aus dem Formular an Vemas.NET
 - Auflistung des Kontaktes in einer separaten HubSpot-Liste inkl. Anlage-Workflow für Aufgaben zur Kontaktnachverfolgung
- ✓ Workflow zur Anlage von Login ins Dokumentationsportal auf Basis einer Login-Anfrage auf der HubSpot-Homepage
- ✓ Automatisches Setzen von Statuswerten von Kontakten in HubSpot
- ✓ Manuelles Setzen von Ablehnungsgründen in Vemas.NET, um weitere Akquisition in HubSpot zu stoppen (z.B. ungeeigneter Kontakt, Wettbewerb, etc.)
- ✓ Direkter Aufruf des Kontaktes von Vemas.NET in HubSpot

Anmerkung:

Voraussetzung für das Arbeiten mit WebHooks ist die Nutzung der HubSpot-Enterprise-Version.

ausgewählte Screenshots

The screenshot shows the Vemas.NET interface. On the left, there is a table of contacts with columns for HubSpot, Zusatzstichwort, Anrede, Vorname, Nachname, hubspot_trigger, Funktion Kontaktperson, hubspot_letztesformular, MarketingStatus, HubSpot_Stichwort, and HubSpot_Anfragetext. A context menu is open over the selected contact 'kothes, Kempen', showing options like 'Kundenakte', 'Öffnen', 'Neue Aufgabe', 'Verschieben', 'Aktualisieren', 'Layout', and 'Export'. On the right, a task form is displayed for 'Aufgabe - Neuer Interessent in HubSpot: Sonderwunsch [kothes, Kempen]'. The form includes fields for 'Betreff', 'Beginnt am', 'Fällig am', 'Mitarbeiter', 'Status', 'Priorität', 'Wiedervorlage', 'Intervall', 'Intervalltyp', 'Beschreibung der Aufgabe', 'Aufraggeber', and 'Mitarbeiter Kunde'. The 'Beschreibung der Aufgabe' field contains the text: 'Der Kontakt hat das Folgendeformular ausgefüllt. Er hat folgende Angaben gemacht: Sonderwunsch Viele Wünsche. Bitte kontaktiere den Kunde so schnell wie möglich.'

Abb. 1: Automatische Anlage von Kontakten



Vemas.HubSpot

Gruppieren ...			
	Kundenart	[HubSpot_lifecycles]	Kommentar
	<input type="checkbox"/> Konkurrenz		Konkurrenzadresse
	<input type="checkbox"/> Kunde	customer	Kunde von uns
	<input type="checkbox"/> Lieferant		Lieferant von uns
	<input type="checkbox"/> Interessent		Interessent in Betreuung durch den Vertrieb
	<input type="checkbox"/> Existiert nicht mehr		Die Firma gibt es nicht mehr

Abb. 2: Automatisches Setzen von Statuswerten

Testkunde 123, Testtown > (Smartspace Login:)

Allgemeines
 Mailings
 Mailingverteiler
 Private Daten
 Kundenforum
 Aufgaben
 Seminare

Firma 1 ↻
 Firma 2
 Firma 3
 Adresse 4
 Land
 PLZ und Ort
 bev. Briefanrede
 Bevorzugte Methode
 Kontaktmethoden:

- E-Mail
- Newsletter
- Post
- Telefax
- Telefon

Mit Zweitanschrift anschreiben
 Kontaktpartner anmailen
 Opt-in Anfrage
 Opt-in Antwort

Marketing Status (HubSpot)
 Sales Declinereason (HubSpot)

Abb. 3: Manuelles Setzen von Ablehnungsgründen



Vemas.HubSpot

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there's a navigation bar with 'Adresse bearbeiten' and 'Aktionen'. Below it, a contact record is shown for 'Dumme' with fields for 'Info', 'Anrede', 'Titel', 'Vorname', 'Nachname', 'Abteilung', 'Position', 'Telefon', 'Mobiltelefon', 'E-Mail', 'Smartspace', 'Robinson', 'ExternerVerte', 'HubSpot', and 'Hauptkontakt'. A red arrow points to the 'HubSpot' field. Below the contact record, there's a 'Filter erstellen' button and a navigation bar with 'Journal (aktuell)', 'Projekte', 'Verträge', 'Lieferdaten', 'Merkmale', 'Journal', 'Seminare', 'Verknüpfungen', and 'Rechnungen'. The main area shows a list of tasks with columns for 'Typ', 'Datum', 'Kontaktart', 'Projektname', 'Mitarbeiter', 'Auftraggeber', 'Kontakt', 'Status', 'Ereignisart', 'Wiedervorlage', and 'Vorgangsnummer'. Two tasks are visible, both dated '02.12.2020' and labeled 'Aufgabe', with the contact 'Dumme, Hubspot 06' and status 'Nicht begonnen'.

Abb. 4: Direkter Aufruf des Kontaktes von Vemas.NET in HubSpot

Anpassungen / Erweiterungen

Gerne können wir diese Schnittstelle auch an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

Bitte kontaktieren Sie hierzu Ihren Vemas.NET Berater.

scholz.msconsulting GmbH
 Moerser Str. 660
 D-47802 Krefeld
 Tel.: + 49 (2151) 5697 - 0
 Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57
 vertrieb@msconsulting.de

