Vemas.HubSpot

Schnittstelleninformation

Funktionen im Überblick

Automatische Kontaktanlage aus CRM

- Automatische Anlage neuer Kontakte aus HubSpot in Vemas sobald ein Lead als qualifiziert markiert wurde
- Synchronisierte Übernahme relevanter Kontaktdaten für einen nahtlosen Vertriebsprozess

Rückrufanfragen & Fromularverarbeitung

- Rückrufanfragen werden über ein Kontaktformular auf der Website erfasst
- Formularinhalte werden von HubSpot an Vemas übergeben
- Kontakte werden in einer separaten Liste in HubSpot gespeichert
- Zu den Kontakten werden Aufgaben zur Nachverfolgung erstellt

Portalzugänge & Statusübertragung

- Login-Anfragen für das Dokumentationsportal werden aus HubSpot verarbeitet
- Benutzerzugänge für das Dokumentationsportal werden auf Basis der Anfrage angelegt
- Kontakt-Statuswerte werden zwischen HubSpot und Vemas übertragen und gesetzt

Ablehnungsgründe & CRM-Zugriffe

- Ablehnungsgründe werden in Vemas erfasst
- Akquisitionsprozesse in HubSpot werden anhand hinterlegter Ablehnungsgründe gesteuert
- Kontakte aus Vemas werden in HubSpot direkt aufgerufen und angezeigt

Ihre Vorteile auf einen Blick



- **Nahtlose Verbindung von CRM und ERP ohne Reibungsverluste**
  Kunden- und Leadinformationen fließen automatisch zwischen HubSpot und Vemas ohne doppelte Pflege oder manuelle Übertragungen. Jeder qualifizierte Kontakt steht sofort dort zur Verfügung, wo er im Prozess gebraucht wird. Vertrieb und operative Abläufe greifen dadurch jederzeit auf denselben, aktuellen Datenstand zu.



- **Sofort handlungsfähige Prozesse vom ersten Kontakt an**
  Eingehende Anfragen werden direkt in strukturierte Workflows überführt – von Rückrufanfragen bis hin zu Portalzugängen. Aufgaben, Status und Nachverfolgung werden automatisch angestoßen und systemübergreifend gesteuert. Jeder neue Kontakt wird in einen klaren Prozess überführt.

scholz.msconsulting GmbH

Moerser Str. 660 - D-47802 Krefeld - Tel.: + 49 (2151) 5697 - 30 - Fax.: + 49 (2151) 5697 - 57

vertrieb@msconsulting.de - www.msconsulting.de