



Die Transformation des CRM

CIXON boosts your Business.

SPECIAL:

Mehr Reichweite, mehr Leads, mehr Umsatz
durch ein modernes CRM-System

Agenda

- » Begrüßung und Vorstellung
- » Die Entwicklung des CRM-Systems: Früher vs. Heute
- » Einführung in eine moderne CRM-Plattform
Beispiel: HubSpot
- » Live-Demo zur Automatisierung von Marketing- und Sales-Prozessen
Beispiel: HubSpot
- » Q&A-Session mit Stefan Waldhauser, Co-Founder von aktien.guide
- » Zeit für Fragen

Eure Gastgeber



Stefan Wendt
CEO von CIXON

- Gründer und CEO der CIXON GmbH
- Unterstützung zahlreicher Kunden bei der Implementierung eines modernen CRM



Stefan Waldhauser
Co-Founder von akten.guide

- Gründer mehrerer Software Unternehmen
- renommierter Tech-Investor
- erfahrener HubSpot-User



DominikENZler
Account Executive bei CIXON

- begleitet Partner bei Implementierungen des CRM-Systems
- Erfahrung als HubSpot-User

CIXON - Unsere Mission

Wir erschaffen hervorragende digitale Nutzererfahrungen und modernste Lösungen im CRM-Bereich, um damit mittelständische Unternehmen zu digitalisieren und langfristig wettbewerbsfähig zu machen.

Problem 1: Fehlende zentrale Verwaltung von Kontaktdaten

Problem 2: Keine Kontakthistorie

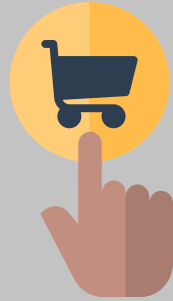
Problem 3: Fehlendes Wissen über digitale Kanäle

Problem 4: Jede Abteilung arbeitet für sich

Problem 5: Fehlende Informationen über Qualität der Kontakte

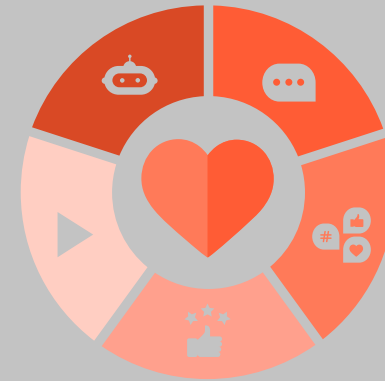
Die Entwicklung des CRM-Systems: Früher vs. Heute

Früher



CRM war
ein **Sales** Tool.

Heute



CRM ist
eine **smarte Business**
Plattform.

Einführung in eine moderne CRM-Plattform

Was ist eine moderne CRM Plattform?

Eine CRM-Plattform verspricht eine “single source of truth”, die Ihre Front-Office-Teams in die Lage versetzt, ihre Beziehungen zu den Kunden zu vertiefen und ein erstklassiges Erlebnis zu bieten.



1. Eine moderne CRM-Plattform ist leicht anpassbar

- transparentes und skalierbares Datenmodell - individuell anpassbar
- einfache Integration weiterer Tools
- stellt alle relevanten Daten für die zuständigen Teams bereit

2. In einer modernen CRM-Plattform sind alle Teams vernetzt

- Single source of truth: Einheitliche Kundenansicht für alle Teams
- keine Datensilos in einzelnen Teams
- reibungslose Übergaben von Marketing zu Sales zum Kundenservice

3. In einer modernen CRM-Plattform steht der Kunde im Mittelpunkt

- KI-gestützte Content-Generierung
- reibungsloser Durchlauf der Customer Journey
- Kunde wird zu deinem Fürsprecher

CRM in 2024: Vom Sales-Funnel zum Flywheel



Wie bringe ich das Flywheel zum Laufen?



1. Geschwindigkeit

- Stärkung der Kundenzufriedenheit
- Inbound-Marketing Kampagnen
- Ad-Kampagnen
- Kundenempfehlungsprogramm
- reibungslose Vertriebsprozesse

Wie bringe ich das Flywheel zum Laufen?



2. Reibung

- ineffiziente Prozesse
- mangelnde Absprachen und Übergaben
- Nichtberücksichtigung von Kundenbedürfnissen

Wie bringe ich das Flywheel zum Laufen?



3. Größe

- Vervielfachung der Effekte durch positive Kundenerlebnisse
- Einfache Skalierbarkeit

Möglichkeiten im Marketing:

Erregen Sie Aufmerksamkeit

- Blogbeiträge
- Video-Content
- SEO
- Social Media
- Werbeanzeigen



Konvertieren Sie mehr Leads

- E-Mail-Marketing
- Marketing-Automatisierung
- Landing Pages
- Live-Chat
- Konversations-Bots
- A/B-Tests
- Formulare
- Smart Content
- Verhaltensbasiertes Targeting



Erstellen Sie Berichte und passen Prozesse an

- Kampagnen-Auswertungen
- Website-Traffic Auswertungen
- benutzerdefinierte Objekte
- Segmentierung

Möglichkeiten im Sales:

Nehmen Sie Kontakt auf

- E-Mail-Tracking & Protokoll
- E-Mail-Sequenzen
- Gmail- und Outlook-Integrationen
- integrierte Telefonanlage
- Automatisierung der Aufgaben



Vertiefen Sie Beziehungen

- Meeting-Buchungstool
- Live-Chat
- Aufgaben und Aktivitäten
- Account-Based Marketing
- Video-Integration
- CRM-App



Managen Sie Ihre Pipeline

- Pipeline-Management
- Leitfäden
- Performance-Dashboards
- Angebotserstellung
- Forecasts

Live-Demo

Aufbau einer Inbound-Marketing Strecke

Q&A mit Stefan Waldhauser

Aus welchen Gründen habt Ihr Euch dazu entschieden, die CRM-Plattform HubSpot einzuführen?

Q&A mit Stefan Waldhauser

Inwieweit hat sich Euer Kundenmanagement mit der Einführung von HubSpot verändert?

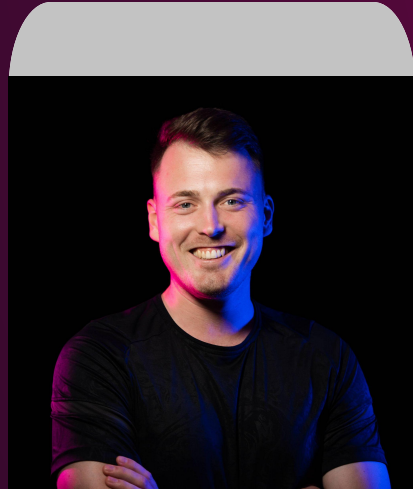
Q&A mit Stefan Waldhauser

Welches Tool in HubSpot hat für Euch den größten Mehrwert gebracht?

Q&A mit Stefan Waldhauser

Würdest Du HubSpot auch für kleinere Unternehmen weiterempfehlen?

Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit!



Stefan Wendt
CEO
CIXON GmbH

E: stefan.wendt@cixon.de
T: +49 331 96809197



Dominik Enzler
Account Executive
CIXON GmbH

E: dominik.enzler@cixon.de
T: +49 331 96809225

Wir freuen uns auf ein individuelles Gespräch mit Euch!

Integrationen: All-on-one statt all-in-one

- Mail-Programme (Gmail, Outlook, etc.)
- Calling-Tools (z.B. AirCall)
- Umfrage-Tools (z.B. SurveyMonkey)
- Webinar-Integration (z.B. WebinarGeek)
- Workflow-Automatisierungen (z.B. Zapier)

Was sollte eine CRM-Plattform können?

1. Eine moderne CRM-Plattform ist leicht anpassbar
2. In einer modernen CRM-Plattform sind alle Teams vernetzt
3. In einer modernen CRM-Plattform steht der Kunde im Mittelpunkt

Wie bringe ich das Flywheel zum Laufen?



1. Geschwindigkeit
2. Reibung
3. Größe