ONE-PAGER · UMSTIEG VON HUBSPOT

HubSpot zu Salesforce: deine Checkliste vor dem Start

Zum Abhaken vor dem Umzug, währenddessen und nach dem Go-live. Zu Pardot oder zu Marketing Cloud Next.

VORHER

Entscheiden und aufräumen

- [ ] Pardot oder Marketing Cloud Next: entschieden (Kasten unten).
- [ ] Liste, was du in HubSpot wirklich nutzt: E-Mails, Formulare, Workflows, Listen.
- [ ] Kontakte mit jedem Opt-in samt Datum exportiert.
- [ ] Nur aktive, relevante Kontakte ziehen mit um.
- [ ] Namenskonvention und Ordner abgestimmt.
- [ ] Go-live-Termin und Änderungsstopp für HubSpot stehen.

WÄHRENDDESSEN

Aufbauen und verbinden

- [ ] Zuerst Salesforce verbunden, für saubere Vertriebsdaten.
- [ ] Absenderdomain authentifiziert, Tracker-Domäne eingerichtet.
- [ ] Templates für E-Mails und Landing Pages neu gebaut.
- [ ] Workflows neu gebaut: Engagement Studio in Pardot, Flow in Marketing Cloud Next.
- [ ] Felder, Listen und Einwilligungen zugeordnet.
- [ ] Alles mit internen Adressen getestet.

NACH DEM GO-LIVE

Umschalten und ankommen

- [ ] Website-Formulare und Tracking-Code umgestellt.
- [ ] HubSpot nur lesend, bis die Reports übereinstimmen.
- [ ] Team an eigenen Kampagnen geschult, nicht an einer Demo.
- [ ] Reports auf Salesforce-Kampagnen geprüft.
- [ ] Scoring nach den ersten Leads mit dem Vertrieb überprüft.

PARDOT ODER MARKETING CLOUD NEXT?

Drei Fragen

1. Marketing Cloud Next im Vertrag? Pardot Growth bis Premium (außer -LP) mit Sales oder Service Cloud ab Enterprise enthält sie.
2. Liegen deine Daten in vielen Systemen statt nur in Salesforce? Dann spricht viel für Marketing Cloud Next mit Data 360.
3. Mehr als E-Mail nötig? SMS und WhatsApp gibt es mit Marketing Cloud Next als kostenpflichtige Add-ons.

WAS NICHT MITKOMMT

Neu gebaut, nicht umgezogen

- Workflows und ihre Logik
- Templates für E-Mails und Landing Pages
- Regeln für Smart Content
- Reports, neu auf Salesforce-Kampagnen
- Website-Formulare, neu angebunden

Hier geraten Umzüge in Verzug.



Axels Tipp

Nimm weniger Kontakte mit, als du denkst. Niemand vermisst die Adressen, die vor Jahren gebounct sind.

Lieber abgeben?

Wir bringen Teams von HubSpot zu Pardot oder Marketing Cloud Next.

Scannen für unsere Migrationsseite

ConvertPilot