ONE-PAGER · UMSTIEG VON HUBSPOT

Der HubSpot → Salesforce Sprachführer

Wie deine Begriffe auf der anderen Seite heißen, in Pardot und in Marketing Cloud Next, und wo sich nichts übersetzen lässt.

HubSpot	Pardot	Marketing Cloud Next	Achtung
Contact	Prospect	Lead oder Kontakt, in Data 360 als Unified Individual	Ein Pardot-Prospect ist ein eigener Datensatz, synchron mit Lead oder Kontakt.
Company	Prospect Account	Account	Der Account selbst liegt in Salesforce. Pardot gruppiert Prospects nur danach.
Deal	Opportunity, in Salesforce	Opportunity	Deals gehören dem Vertrieb in Salesforce, nicht dem Marketing-Tool.
Active list	Dynamic List	Data-360-Segment	HubSpot nennt seine Listen inzwischen „Segmente“, aktiv oder statisch.
Static list	Static List	Eine Liste von Leads oder Kontakten	Für eine einmalige Auswahl hat Pardot Segmentation Rules.
Workflow	Engagement Studio, Automation Rules, Completion Actions	Flow	Ein Workflow zieht nicht um. Er wird neu gebaut.
Marketing email	List Email	E-Mail-Inhalt im E-Mail-Editor	Auch Templates werden im neuen Editor neu gebaut.
Subscription types	Public Lists und das Email Preference Center	Communication Subscriptions und eine Preference Page	Nimm jedes Opt-in mit Datum mit, nicht nur die Liste.
Smart content	Dynamic Content	Regelbasierter Dynamic Content	Plane ein, die Regeln im neuen Tool neu anzulegen.
Form	Formular oder Form Handler	Formular auf einer Landing Page oder eingebettet	Mit einem Form Handler bleibt das Formular deiner Website.
HubSpot score	Score und Grade	Scoring-Modelle für Engagement und Fit	Pardot trennt Interesse (Score) und Passung (Grade).
Campaign	Salesforce-Kampagne	Salesforce-Kampagne	Am Prospect heißt „Kampagne“ der erste Kontakt, nicht die Initiative.
Tracking code	Tracking-Code auf deiner Tracker-Domäne	Salesforce Interactions SDK, sendet an Data 360	Beide warten auf die Einwilligung, wenn du es so einstellst.
Sequence	⊗ keine	⊗ keine	Vertriebssequenzen gehören in die Sales Cloud.



Axels Tipp

Übersetze den Prozess, nicht die Feldliste. Frag „Was soll passieren, wenn jemand das Whitepaper lädt?“ und bau genau das.

Ziehst du wirklich um?

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

Scannen für unsere Migrationsseite

ConvertPilot