



CCW 2026 Messe-Angebot

Salesforce-to-HubSpot Migration Blueprint

Wichtig! Dieses Angebot gilt exklusiv für Besucher*innen der CCW 2026, bei Terminvereinbarung am OPEN Stand oder vorab. Das Angebot ist gültig bis zum 15. April 2026.



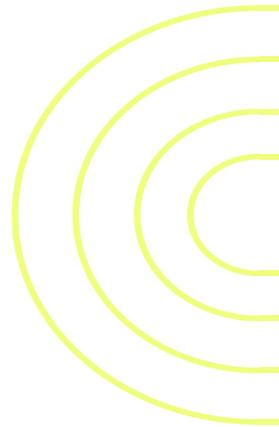


Ihr nutzt Salesforce Service Cloud – aber es kostet euch mehr als es bringt?

Wir hören das oft von Service-Teams: Die Lizenzkosten steigen jedes Jahr, aber das System wird nicht einfacher. Für brauchbare Reports braucht ihr einen Admin oder externe Hilfe. Workflow-Änderungen, die eigentlich in Minuten erledigt sein sollten, dauern Wochen – wenn sie überhaupt ohne Entwickler*in möglich sind.

Und eure Agent*innen? Die kämpfen täglich mit einer überladenen Oberfläche, in der jeder Klick zählt. Das kostet nicht nur Zeit pro Ticket, sondern auch Nerven – bei euch und bei euren Kunden.

Als **HubSpot Diamond Partner** begleiten wir Unternehmen, die genau an diesem Punkt stehen. Unser **Migration Blueprint** ist keine Verkaufsshow – sondern ein fundierter Risiko-Check und konkreter Fahrplan für euren CRM-Wechsel.



Was euch ein Wechsel bringt

Reporting ohne IT-Support: Erstellt komplexe Service-Dashboards und Cross-Object-Reports per Drag-and-Drop, ohne teure Add-ons oder externe Entwickler*innen.

Echte Kostentransparenz: Wir decken versteckte Salesforce-Kosten auf (Sandbox-Gebühren, API-Limits, Premier Support) und zeigen euer konkretes Einsparpotenzial.

Höhere Nutzerakzeptanz: HubSpots intuitive Oberfläche bedeutet weniger Administration für eure Agent*innen – und mehr Zeit für eure Kunden.

Schnellere Anpassungen: Ändert Service-Workflows in Minuten statt Wochen. Euer Business behält die Kontrolle über das Tool.

Sichere Datenmigration: Wir analysieren eure Custom Objects und erstellen ein 1:1 Mapping – ohne Datenverluste.

Was ihr mit eurem Blueprint bekommt

- ▶ **Target Architecture Map:** Visualisierung eures Zielbilds in HubSpot
- ▶ **Migration-Checkliste:** Leitfaden für den sicheren Datenumzug
- ▶ **Cost-Benefit-Report:** Fundierte Entscheidungsvorlage für euer Management



Regulärer Wert: 1.499 EUR
CCW-Messe-Preis: 699 EUR

(bei Terminvereinbarung am Stand oder vorab bis zum 15.04.2026)

Das erwartet euch: Ablauf & Inhalte

Remote Session (4 Stunden)

Salesforce Status Quo



1.

- ▶ Analyse eurer aktuellen Cloud-Infrastruktur
- ▶ Identifikation ineffizienter Prozesse in Sales, Service und Marketing
- ▶ Dokumentation von Altlasten und Optimierungspotenzialen

Data & Architecture Check

2.

- ▶ Prüfung eurer Datenstruktur und Integrationspunkte (ERP, Middleware)
- ▶ Mapping-Konzept: Wie bilden wir eure Salesforce-Welt in HubSpot ab?
- ▶ Bewertung von Custom Objects und Abhängigkeiten



Salesforce vs. HubSpot System- Deep-Dive

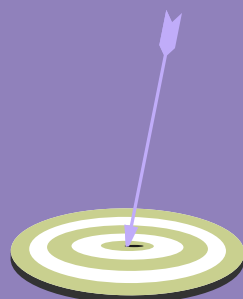
3.

- ▶ Ticket-Automatisierung und Wissensdatenbank im Vergleich
- ▶ KI-Potenziale: Service Hub vs. Service Cloud
- ▶ Konkrete Verbesserungsmöglichkeiten für euren Kundenservice

Roadmap & Business Case

4.

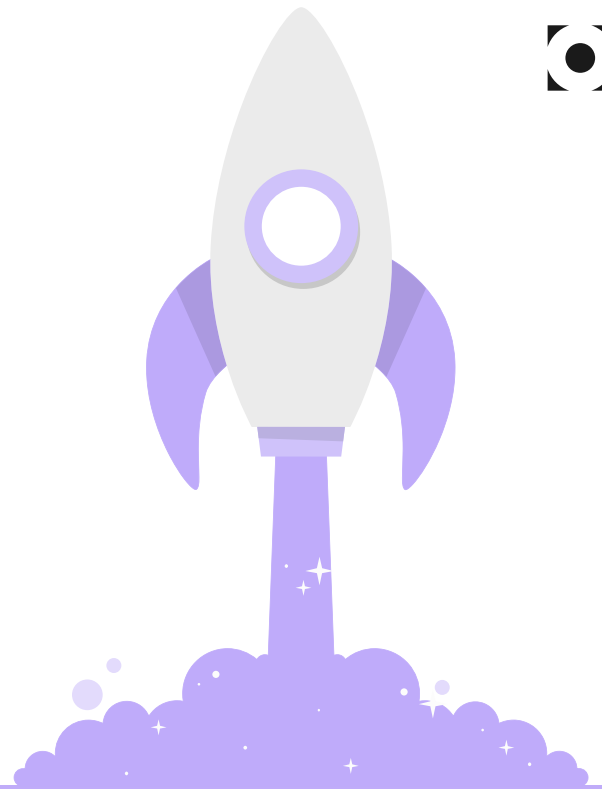
- ▶ Schritt-für-Schritt-Plan für die Migration
- ▶ Risikobewertung und Timeline
- ▶ ROI-Analyse als Entscheidungsvorlage





Warum mit der OPEN Digitalgruppe durchstarten?

Wir sind nicht nur HubSpot-Partner – wir verstehen die Architektur dahinter. In nur 1,5 Jahren haben wir den Diamond-Status erreicht, weil wir Enterprise-CRM-Projekte liefern, die funktionieren. **Viele davon als Ablösung von Salesforce.** Wir kennen die Stolperfallen der Service Cloud und wissen, wie man komplexe Prozesse in HubSpot schlank abbildet.



Jetzt Salesforce-Exit planen! Drei Wege zu eurem Blueprint:

1



Samira Ben Ali

Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
0561 316 663 59

2



Besucht uns vom
24. bis 26. Februar 2026
auf der CCW in Berlin.
Halle 2, Stand E2.

3



**Bucht euch direkt
einen Terminslot**
auf dem Summit und
sprecht mit Samira am
Stand über eure CX-
Herausforderungen.



Regulärer Wert: 1.499 EUR
CCW-Messe-Preis: 699 EUR