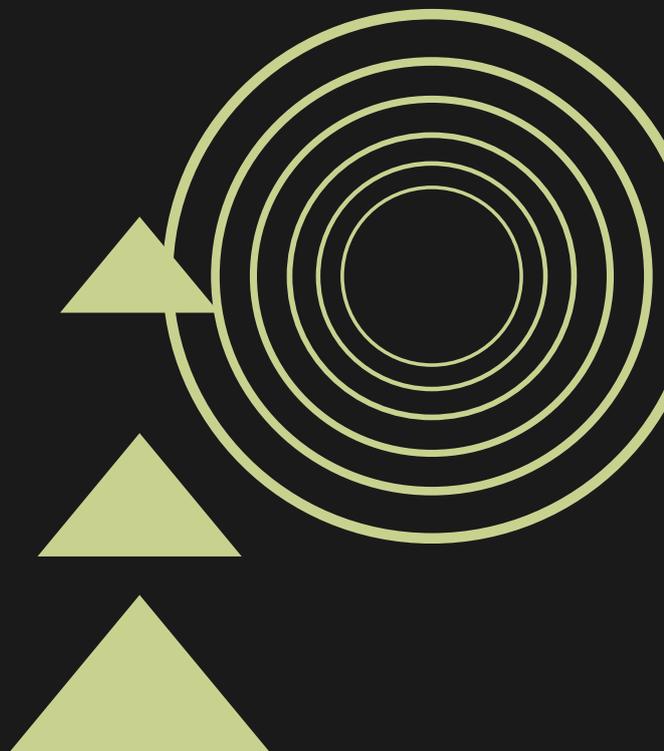
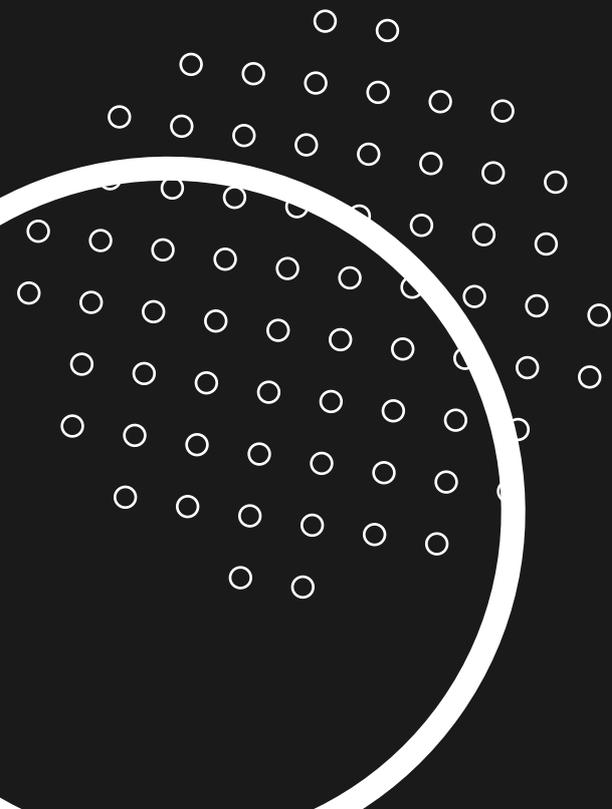


CRM-Sparring-Session

Wenn Klarheit fehlt – bringen wir
Struktur ins Projekt

Wichtig! Dieses Angebot gilt nur bis zum 30. Oktober 2025 und ausschließlich für Besucher*innen, die einen Termin vereinbaren und zu uns an den DMEXCO-Stand kommen.





Liebe HubSpot Interessent*innen,

Euer CRM-Projekt stockt oder steht vor kniffligen Entscheidungen? Politische Bremsen, technische Unsicherheiten oder unklare Rollen blockieren den Fortschritt? Als HubSpot Diamond Partner bringen wir Struktur in euer Projekt – exklusiv für Besucher*innen, die einen Termin vereinbaren und zu uns an den DMEXCO-Stand kommen.

Die CRM-Sparring-Session richtet sich an Teams, deren Projekt nicht „falsch“, aber blockiert ist. Im Zentrum steht die gemeinsame Standortbestimmung und ein strukturierter Austausch mit Expert*innen auf Augenhöhe. Wir bringen alles auf den Tisch und entwickeln konkrete Lösungsansätze für eure nächsten Schritte.

Optimal für Unternehmen, die

... **ein bereits gestartetes Projekt haben** (z. B. mit HubSpot Sales) und jetzt die Erweiterung auf Marketing und Service ansteht, aber Rollen, Setup oder Entscheidungsstrukturen bremsen

... **als Projektleitung, Business Owner oder IT-Architekt*innen** strukturierte Klarheit für blockierte CRM-Projekte benötigen

... **politische Bremsen, technische Unsicherheiten oder unklare Rollen** systematisch aufarbeiten wollen

... **eine strukturierte Standortbestimmung** mit Expert*innen auf Augenhöhe suchen

Der Mehrwert für euch:

- ★ **Strukturierte Einschätzung zur aktuellen Projektlage** mit neutraler Außenperspektive
- ★ **Konkrete Handlungsfelder** für die nächsten 3-6 Monate identifiziert
- ★ **Aufgelöste Zielkonflikte und Rollenklarheit** durch systematische Aufarbeitung
- ★ **Optimierte Projektstruktur** für bessere Kommunikation und Entscheidungsprozesse
- ★ **Priorisierte To-do-Liste** für Projektteam und Stakeholder

Plus:

Schriftlich aufbereiteter Sparring-Auszug, Sparring-Canvas oder Prinzipien-Poster als Takeaway (max. 5 Teilnehmende, remote)

Regulärer Wert:

975 EUR – für euch kostenfrei bis 8 Wochen nach der DMEXCO

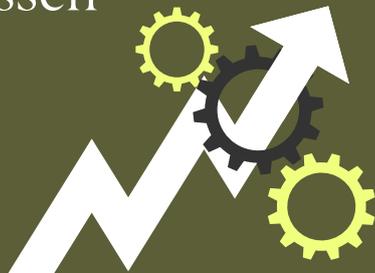




Das erwartet euch: Ablauf & Inhalte

Remote Session (4 Stunden)

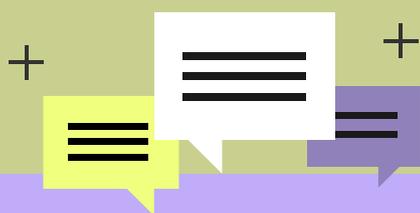
Projektstand und Herausforderungen erfassen



1.

- ▶ Einordnung des aktuellen Projektabschnitts (Kickoff, Rollout, Relaunch etc.)
- ▶ Analyse vorhandener Zielbilder, Stakeholder und Erwartungshaltungen
- ▶ Identifikation technischer und operativer Engpässe
- ▶ Sichtung der wichtigsten Artefakte (Projektpläne, Scope, Rollenmatrix)

Strukturiertes Sparring auf Augenhöhe



2.

- ▶ Aufarbeitung von Zielkonflikten, Rollenunklarheiten, Governance-Fragen
- ▶ Diskussion der Use Case-Reife und Tool-Anforderungen
- ▶ Bewertung vorhandener Projektstruktur (Kommunikation, Entscheidungsprozesse, Setup)

Erste Optionen und Handlungsfelder ableiten



3.

- ▶ Erarbeitung eines Lösungsrahmens für die nächsten 3-6 Monate
- ▶ Priorisierung konkreter To-dos für Projektteam oder Stakeholderrunde
- ▶ Übergabe eines verdichteten Sparring-Outputs (z. B. Roadmap-Skizze)

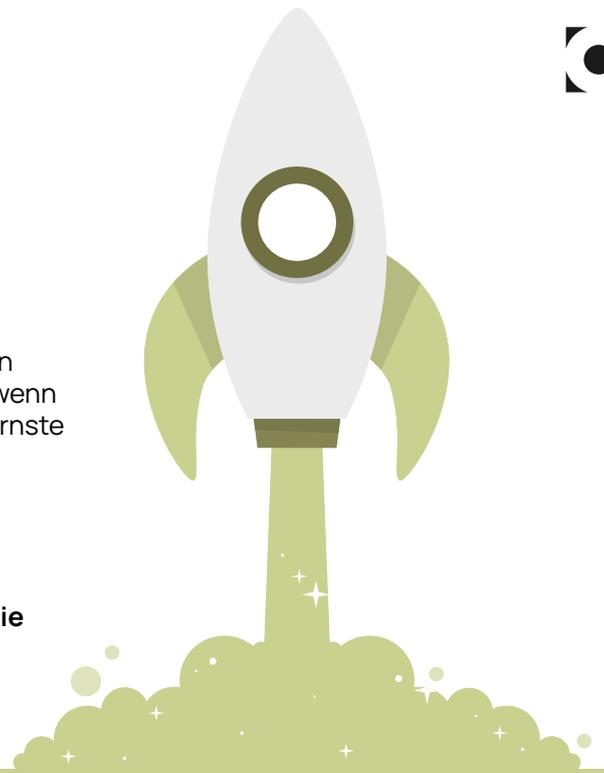




Warum mit der OPEN Digitalgruppe durchstarten?

Als HubSpot Diamond Partner haben wir in nur 1,5 Jahren bewiesen: Enterprise-CRM mit HubSpot funktioniert – wenn du weißt, wie's geht. Unsere Tech Experts setzen modernste Technologien agil um, während unsere Sales Experts innovative Digitalstrategien entwickeln, die messbare Geschäftsergebnisse liefern.

Unser Ansatz: Wir fragen nicht nur „Was?“, sondern vor allem „Warum?“ und „Wie?“ – für CRM-Projekte, die wirklich funktionieren.



Jetzt CRM-Sparring-Session sichern!

1



Bucht euch euren Termin auf der DMEXCO

Joschka Leßmeier

Managing Director
joschka.lessmeier@open.de



QR-Code scannen und Termin buchen

2

Besucht unsere DMEXCO Masterclass



„How not to get shot – Enterprise-CRM mit HubSpot, das liefert“

Wann: 18. September 2025, 10:00 Uhr

Wo: Masterclassraum 7A (Session ID: MC7A_201)

Danach: Direkt bei uns am Stand C-49 in Halle 6 eure Sparring-Session sichern!

Wir freuen uns darauf, gemeinsam eure CRM-Herausforderungen zu knacken und euer Projekt wieder auf Kurs zu bringen!