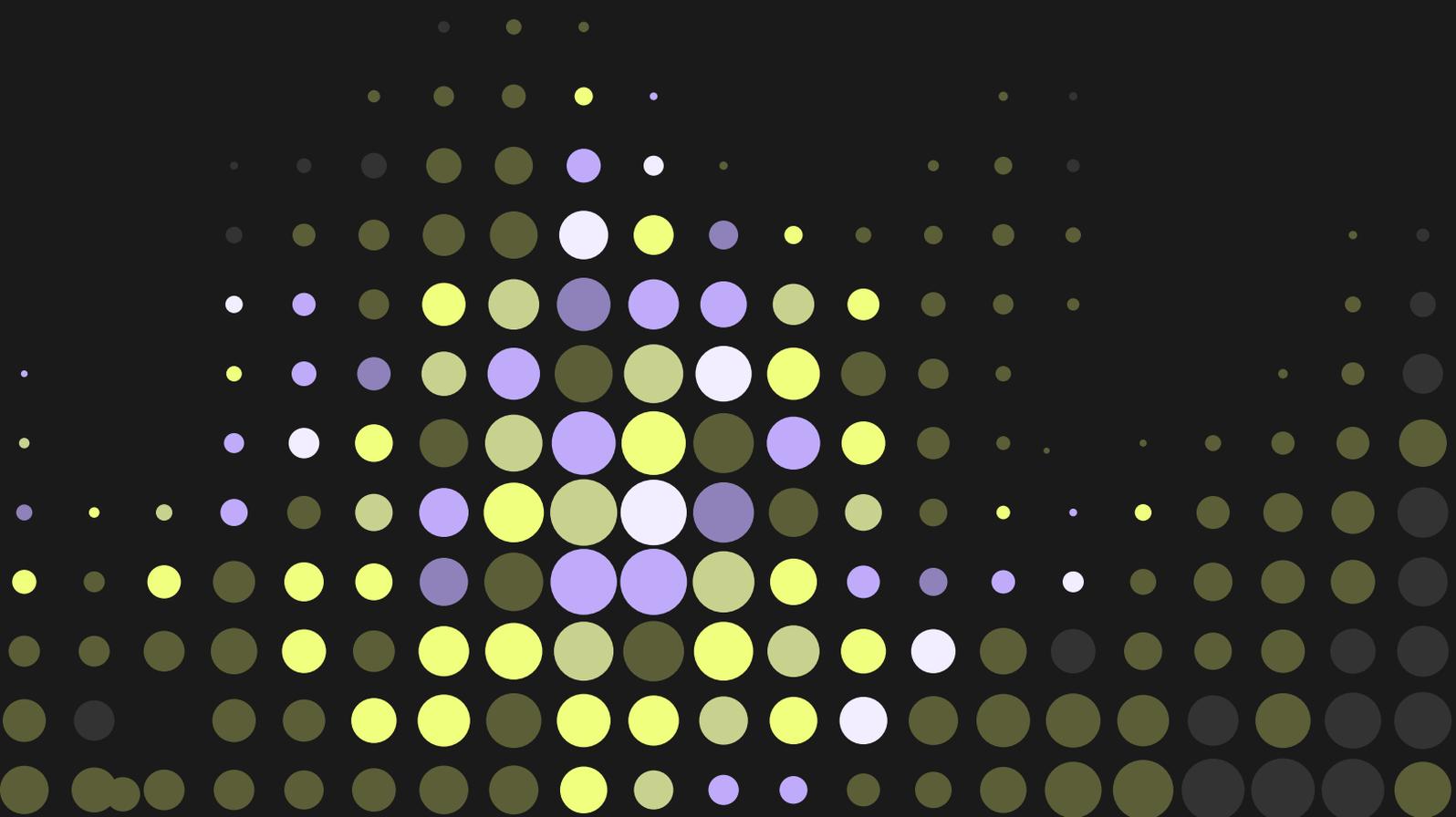




Use Case & Fit Workshop

Wenn Business-Ziele in technische
Machbarkeit übersetzt werden sollen

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,

Ihr möchtet HubSpot evaluieren oder erweitern und braucht Klarheit über konkrete Anwendungsfälle? Sales läuft bereits – aber lohnt sich der Ausbau auf Marketing oder Service? Als HubSpot Diamond Partner entwickeln wir mit euch realistische Szenarien aus eurem Alltag und bewerten systematisch Machbarkeit, Aufwand und MVP-Strategien – exklusiv für Besucher*innen, die einen Termin vereinbaren und zu uns an den DMEXCO-Stand kommen.

Der Use Case & Fit Workshop ist ideal für Unternehmen, die HubSpot mit Fokus auf konkreten Anwendungsfällen evaluieren oder erweitern wollen. Gemeinsam mappen wir eure Business-Ziele auf HubSpot-Funktionalitäten und übersetzen sie in technische Machbarkeit und realistische Umsetzungsschritte.

Optimal für Unternehmen, die

... **Sales bereits im Einsatz haben** und den Ausbau auf Marketing oder Service bewerten wollen – mit konkreten Anwendungsszenarien statt theoretischer Überlegungen

... **als CRM-/Marketing-/Service-Teams oder Produktverantwortliche** Business-Ziele in technische Machbarkeit übersetzen müssen

... **3-5 Kernthemen aus Marketing, Sales oder Service** systematisch auf HubSpot-Funktionalitäten mappen wollen

... **realistische MVP-Strategien** für einen strukturierten HubSpot-Ausbau entwickeln möchten

Der Mehrwert für euch:

- ★ **Use-Case-Matrix mit Machbarkeitsbewertung** für eure 3 bis 5 prioritären Anwendungsfälle
- ★ **Priorisiertes MVP-Szenario** für einen strukturierten, risikoarmen Start
- ★ **Klare Einschätzung** zu Aufwand, Zeitrahmen und organisatorischen Implikationen
- ★ **Konkrete Empfehlungen** für Set-up, Umsetzungsschritte und Teamstruktur
- ★ **Realistische Bewertung** technischer Limitierungen und Erweiterungsbedarfe

Plus:

Use-Case-Matrix (Template + Ergebnis) als dauerhafte Arbeitsgrundlage (max. 5 Teilnehmende, remote)

Regulärer Wert:

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

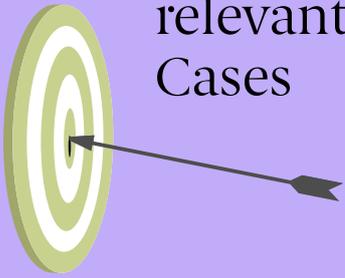




Das erwartet euch: Ablauf & Inhalte

Remote Session (4 Stunden)

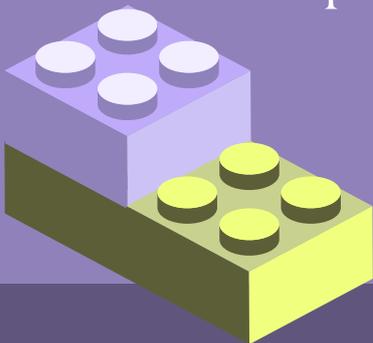
Identifikation relevanter Use Cases



1.

- ▶ Auswahl und Priorisierung von 3 bis 5 Kernthemen aus Marketing, Sales oder Service
- ▶ Erfassung der beteiligten Teams, Systeme und Rollen
- ▶ Definition konkreter Zielzustände und Erfolgsmetriken (z. B. Automatisierung, Geschwindigkeit, Transparenz)

Systematisches Mapping auf HubSpot-Module



2.

- ▶ Abgleich mit vorhandenen HubSpot-Funktionen, Erweiterungsmöglichkeiten (Custom Objects, Workflows, Integrationen)
- ▶ Einordnung technischer Limitierungen, Systembrüche oder Customizing-Aufwand
- ▶ Bewertung der organisatorischen Implikationen (Verantwortlichkeiten, Skillbedarf, Change-Bedarf)

Ableitung eines MVP-Szenarios



3.

- ▶ Auswahl eines realistischen Use Cases für einen ersten Proof-of-Concept
- ▶ Skizzierung von Aufwand, Zeitrahmen und Abhängigkeiten
- ▶ Empfehlungen für Umsetzungsschritte, Teamstruktur und Projektansatz

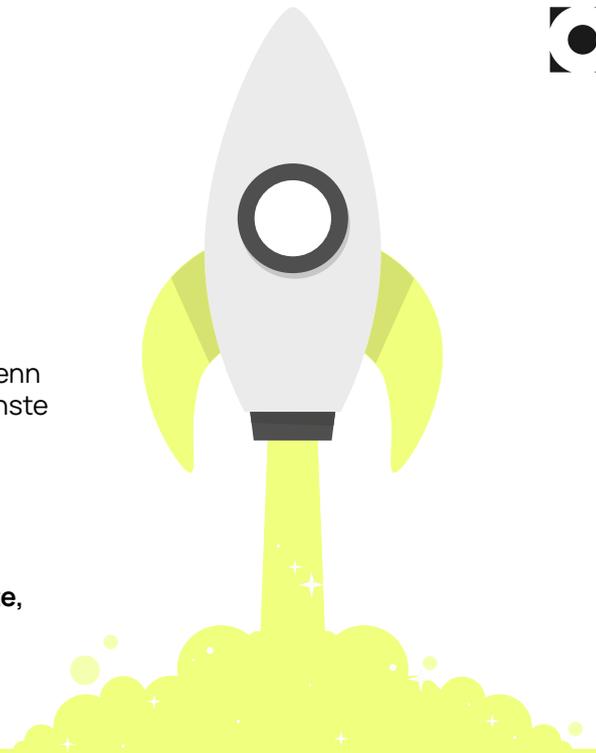




Warum mit der OPEN Digitalgruppe durchstarten?

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 Erfolgsrezept: Wir denken nicht in Funktionen, sondern in Business-Outcomes – für HubSpot-Projekte, die echten Mehrwert schaffen.



Jetzt Use Case Workshop 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 euren Use Case Workshop sichern!

Wir freuen uns darauf, gemeinsam eure Use Cases zu entwickeln und den perfekten HubSpot-Fit für euer Business zu finden!