



Salesforce-to-Hubspot Migration Blueprint

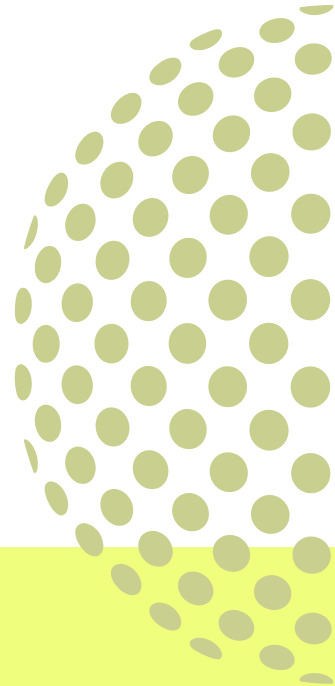




Nutzt ihr Salesforce, aber es kostet euch mehr als es bringt?

Wir hören das oft: Die Lizenzkosten steigen jedes Jahr, aber das System wird nicht einfacher. Workflow-Änderungen dauern Wochen, aussagekräftige Reports sind ohne Admin kaum machbar und eure Teams kämpfen mit einer überladenen Oberfläche. Das kostet nicht nur Zeit, sondern auch die Nerven eurer Mitarbeitenden und Kunden.

Als **HubSpot Diamond Partner** begleiten wir euch dabei, diesen Ballast abzuwerfen. Unser **Migration Blueprint** ist keine Verkaufsshow, sondern ein fundierter Risiko-Check und eurer konkreter Fahrplan für den CRM-Wechsel.



Was euch ein Wechsel bringt

Reporting ohne IT-Support:

Erstellt komplexe Dashboards über Sales, Marketing und Service per Drag-and-Drop.

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 Workflows in Minuten statt Wochen – ihr behaltet die Kontrolle über euer 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





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

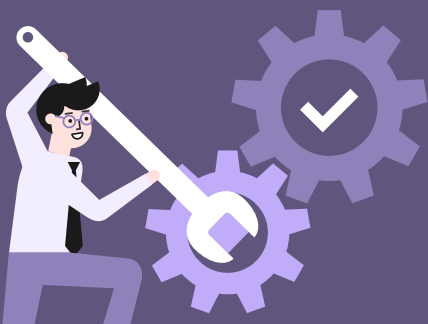
3.

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

Roadmap & Business Case

4.

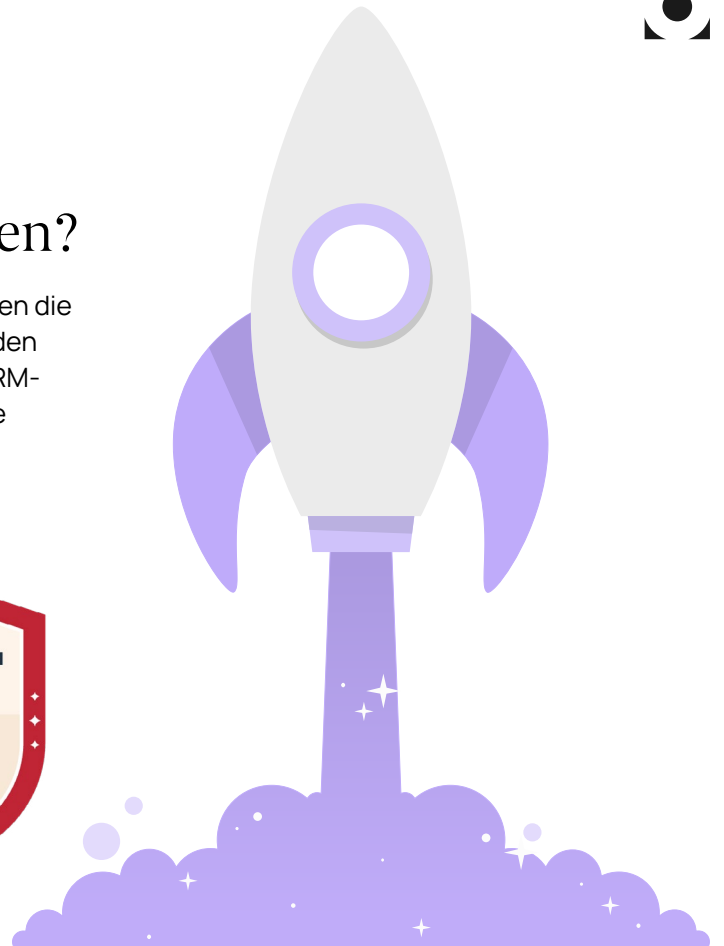
- ▶ Schritt-für-Schritt-Plan für die Migration
- ▶ Risikobewertung und Timeline
- ▶ ROI-Analyse als Entscheidungsvorlage





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. Wir kennen die Stolperfallen der Salesforce-Welt und wissen genau, wie man komplexe Prozesse in HubSpot schlank abbildet.



Jetzt Salesforce-Exit planen!
Unsere Ansprechpartnerin
für euren Blueprint:



Samira Ben Ali
Senior Sales Managerin
samira.benali@open.de
Tel.: +49 (0)561 316 663 - 59



Oder einfach den
QR-Code scannen und
einen unverbindlichen
Beratungs-Termin buchen.

Wir freuen uns darauf,
gemeinsam euer Projekt
anzugehen!

Euer OPEN
Digitalgruppe
Team