



HubSpot Architecture Check

Status, Potenzial und Grenzen in
einem halben Tag analysieren

Wichtig! Dieses Angebot gilt nur bis zum 31. Januar 2026
und ausschließlich für Besucher*innen, die einen Termin
vereinbaren und uns beim Sales & Service Summit besuchen.





Liebe HubSpot Interessent*innen,

ihr evaluiert HubSpot für euer Unternehmen oder fragt euch, wie die Plattform in eure bestehende Systemlandschaft passt? Als HubSpot Diamond Partner analysieren wir für euch kostenfrei, wo und wie HubSpot euer Enterprise-Setup optimal ergänzt – exklusiv für Besucher*innen, die einen Termin vereinbaren und zu uns an den Sales & Service Summit Stand kommen.

Unser HubSpot Architecture Check ist das strukturierte Kurzformat für eine realistische Bewertung von HubSpot-Einführung oder -Erweiterung in bestehenden IT- und Prozesslandschaften. Wir analysieren Architektur, Integrationspunkte und Governance – und liefern euch eine fundierte Einschätzung zur optimalen Einbettung von HubSpot in eure Organisation.

Optimal für Unternehmen, die

... **bereits Salesforce oder Microsoft Dynamics im Einsatz haben** und wissen wollen, wie ein realistisches Szenario in HubSpot aussehen könnte – ob als Alternative oder angebundenes System

... **eine HubSpot-Einführung oder -Erweiterung in bestehenden IT-Landschaften** realistisch bewerten möchten

... **als IT-/CRM-Leads, Projektleitung oder Enterprise-Architekten** fundierte Entscheidungsgrundlagen für ihre Organisation benötigen

... **Integrationspotenziale und Governance-Anforderungen** strukturiert analysieren lassen wollen

Der Mehrwert für euch:

- ★ Fundierte Einschätzung zur HubSpot-Einbettung in eure bestehende Organisation und IT-Landschaft
- ★ Klare Architektur-Empfehlungen für Integration, Datenfluss und Tool-Zuschnitt
- ★ Realistische Bewertung von Risiken, Abhängigkeiten und Quick Wins
- ★ Strukturierte Potenzialanalyse für HubSpot als zentrales oder angebundenes System
- ★ Governance-Roadmap mit priorisierten Maßnahmen und Zeitplan

Plus:

Architekturvisualisierung, komprimierter Bericht als Entscheidungsgrundlage + Enterprise-Checkliste (max. 5 Teilnehmende, remote)

Regulärer Wert:

975 EUR – für euch zum halben Preis, für 487,50 EUR bis zum 31. Januar 2026.





Das erwartet euch: Ablauf & Inhalte

Remote Session (4 Stunden)

Analyse eurer Systemlandschaft



1.

Erfassung der bestehenden Systemumgebung, insbesondere:

- ▶ CRM-/ERP-Systeme, Serviceplattformen, Marketing-Automation
- ▶ vorhandene Middleware, Datenhaltung, Reporting
- ▶ Systemverantwortlichkeiten und Rollenmodelle
- ▶ technische und organisatorische Schnittstellen

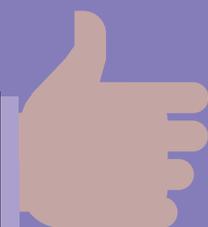
Bewertung technischer und operativer Integrationspunkte



2.

- ▶ Potenzialanalyse für HubSpot als zentrales oder angebundenes System
- ▶ Bewertung der Datensynchronisation (z. B. Kundendaten, Tickets, Kampagneninformationen)
- ▶ Einordnung von Erweiterungsbedarf: Custom Objects, APIs, Data Warehousing
- ▶ Skalierbarkeit und Governance-Anforderungen in Enterprise-Umgebungen

Empfehlungen & Architektur- Vorschlag



3.

- ▶ Architektur-Visualisierung mit HubSpot im Zielbild
- ▶ Handlungsempfehlungen für Integration, Datenfluss, Tool-Zuschnitt
- ▶ Einschätzung zu Risiken, Abhängigkeiten und Quick Wins

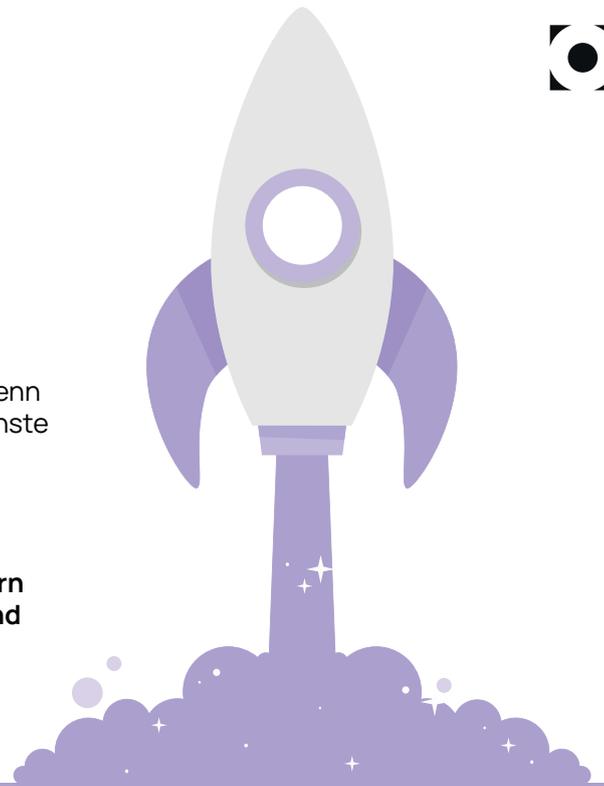




Warum mit der OPEN Digitalgruppe durchstarten?

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 Fokus: Nicht nur Marketing-Automation, sondern ganzheitliche CRM-Lösungen, die Sales, Marketing und Service nahtlos vernetzen.



Jetzt HubSpot Architecture Check sichern! Eure Wege zum Angebot:

1



Samira Ben Ali

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

2



Besucht uns am 19. und 20. November auf dem Sales & Service Summit 2025 in Hamburg am Stand i03.

3



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

Dieses Angebot gilt ausschließlich für Besucher*innen des Sales & Service Summit 2025 und ist bis 31. Januar 2026 gültig.