



# Skab en sammenhængende rejse fra lead til kunde

Integrér kundeservice, salg og marketing med HubSpot og skab en tjekket kundeoplevelse i alle touch points på kunderejsen.

## Dine fordele ved integration af Service, Sales og Marketing Hub:

### Helhedsorienteret kundeindsigt

**Kend dine kunder:** Få et 360-graders syn på kunden gennem integration af data fra marketing, salg og kundeservice.

**Personlig kundeservice:** Brug indsigter fra salg og marketing til at tilpasse din kundeservice og skabe en mere relevant og personlig oplevelse.

### Effektiv kundekommunikation

**Hurtigere respons:** Delte indbakker og CRM-integration sikrer, at alle teammedlemmer har opdateret information, hvilket gør det muligt at reagere relevant på kundehenvendelser.

**Ensartede budskaber:** Integrationen sikrer en konsistent kommunikation på tværs af alle touch points, fra første kontakt til efter salgssupport.

### Optimeret kunderejse

**Datadrevet tilgang:** Analysér data fra alle tre hubs for at forstå og optimere kunderejsen.

**Feedback loop:** Brug kundefeedback indsamlet af Service Hub til at forbedre marketingstrategier og salgstilgange.

### Stærkere kunderelationer

**Byg tillid og loyalitet:** Brug dit overblik over kunderejsen til at skabe en følelse af kontinuitet og tillid hos kunden.

**Værdiskabelse:** Udvikl produkter og services baseret på indsigt i kundens behov og præferencer, i realtid.

### Forbedret lead management

**Sømløse overgange:** Når leads bevæger sig fra marketing til salg og til kundeservice, sikrer den integrerede tilgang en glidende overgang uden tab af information.

**Lead nurturing:** Udnyt interaktioner med kundeservice til at se salgsmuligheder og understøtte marketingindsatser.

Kontakt os på tlf. 20 29 48 77 eller [morten@relevans.dk](mailto:morten@relevans.dk) og få mere at vide om, hvordan HubSpot kan forvandle leads til loyale kunder.



---

## Gør leads til loyale kunder

HubSpots Service Hub skaber stor værdi for virksomheder, der allerede bruger HubSpots salgs- og marketinghub, ved at integrere disse funktioner i en samlet platform. Det effektiviserer jeres processer, forbedrer kundeservicen og styrker kunderelationer.

### Det får du med HubSpot Service Hub:

#### 1. Help desk og tickets

Organisering og prioritering af kundehenvendelser og supportsager.

#### 2. Delt indbakke

Integration med team email, live chat, og andre medier, så hele teamet kan reagere hurtigt og effektivt.

#### 3. Knowledge base

Denne funktion samler hyppigt stillede spørgsmål og nyttige oplysninger, hvilket gør det let for kunderne at finde svar og løsninger på deres spørgsmål.

#### 4. Kundeportal

Giver kunder mulighed for at tilgå vigtige dokumenter, supportsager og informationer om deres køb.

Service Hub findes i fire niveauer:

**FREE**, **STARTER**, **PROFESSIONAL** og **ENTERPRISE**

for at imødekomme forskellige behov.

#### 5. Kundeundersøgelser

Service Hub hjælper med at forstå kunderne gennem brugerundersøgelser, hvilket forbedrer kundeoplevelser og identifikation af tilfredse kunder.

#### 6. Kundefeedback

Værktøjer til at indsamle og analysere feedback, hvilket er afgørende for at skabe bedre kundeoplevelser.

#### 7. Fuldt integreret CRM

Automatisk sporing af kundeoplysninger og interaktioner, hvilket giver dybere indsigt i kundens behov og præferencer.

#### 8. Integration med andre værktøjer

Specialtilpassede integrationer med andre systemer for at synkronisere data og automatisere gentagne opgaver.