



ARGE-HAUS

...baut Ihr Traumhaus!

HubSpot Use Case

ARGE-HAUS Massivbau GmbH

Erfolgreiche Leadgenerierung & Digitalisierung in der Immobilienbranche



Leadgenerierung in einem umkämpften Markt als Ziel



Die **ARGE-HAUS Massivhaus GmbH** (nachfolgend "ARGE HAUS") ist ein in der Baubranche beheimatetes Unternehmen, welches exklusive schlüsselfertige Massivhäuser seit 1982 in Mecklenburg-Vorpommern baut.

Das **Hauptziel** des Projekts bestand darin, **Leads und Hausanfragen** zu generieren und die Herausforderungen des schwierigen Marktumfelds mithilfe von Social Media und bezahlter Werbung auszugleichen. Mit der Implementierung von **HubSpot** sollte außerdem die **Digitalisierung** ausgebaut und automatisiertes Leadnurturing eingeführt werden.



Zielsetzung im Detail

Die Zielsetzungen des Projekts umfassten die Steigerung der Anzahl an **qualifizierten Leads** aus den spezifischen Zielgruppen sowie die Optimierung und Digitalisierung der **Marketing- und Vertriebsprozesse**.

Zudem sollte das HubSpot **Kalendertool** integriert werden, um die Vereinbarung von Planungsgesprächen effizienter zu gestalten.

HubSpot als zentrale Datenbasis im gesamten Prozess



Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der **Digitalisierung der Katalogbestellungen** als Hauptquelle für die Leadgenerierung, was zur Verbesserung der Effizienz im Marketing und Vertrieb beitragen sollte.

Des Weiteren wurden effektive **Lead-Kampagnen** aufgebaut und Lead-Funnels mit thematischem Fokus implementiert. Im gesamten Prozess wurde HubSpot als **zentrale Datenbasis** und einzige Quelle der Wahrheit etabliert.



HubSpot
Kampagnentool



Marketing
Automation



HubSpot
Landingpages

Herausforderungen des Projekts

Die wesentlichen Herausforderungen des Projekts umfassten die Identifikation der drei wichtigsten Motivatoren der Zielgruppe und die Erarbeitung spezifischer **Fokus-Kampagnen** mit entsprechenden **Marketing- und Sales-Funneln**.

Zudem war eine systematische Optimierung der **Leadkampagnen** notwendig, um mehr Erfolge zu erzielen.

Unsere Lösung - Individuell auf ARGE- HAUS zugeschnitten



Ein weitere Herausforderung lag bei der Digitalisierung des **manuellen Katalogbestellungsprozesses** bei gleichzeitiger Integration des **manuellen Versands**.

Zeitfressende **analoge Prozesse** und durch die Marktsituation bedingt weniger Interessenten und Käufer hinderten ARGE-HAUS in wesentlichen Teilen am Erfolg. Diese z.T. **aufwendigen Prozesse** mussten identifiziert und in HubSpot abgebildet werden.

Umsetzung durch viminds

Die Mitarbeitenden des Kunden wurden nach dem **HubSpot Setup** zunächst in die Nutzung des CRMs und der relevanten Hubs (Marketing & Sales) eingeführt sowie in die Arbeit mit HubSpot eingewiesen.

Das Zusammenführen aller Leads und Kontakte in der **HubSpot CRM Plattform** sowie die Abbildung der kundenbezogenen Kommunikation waren ebenfalls wichtige Aspekte im Umsetzungsprozess.



Unsere Lösung - Individuell auf ARGE- HAUS zugeschnitten



Zeitintensive Prozesse im Marketing & Verkauf wurden weitgehend **automatisiert** und ein verbessertes **Reporting** sowie Controlling wurden implementiert.

Im Rahmen unseres **Konzeptionsprozesses** wurden die wichtigsten Motivationen und USPs für das Marketing identifiziert und separate Kampagnen inklusive aller **digitalen Assets** (Funnel, Landingpages, Multistep Formulare) aufgebaut und systematisch weiter optimiert, um die **Klickraten (CTR)** und **Konversionsraten** zu verbessern.



**viminds Multi
Step Formular**



**individuelle
Workflows**



**HubSpot
Custom Report**

Im Rahmen der **Leadgenerierung** wurden für den Vertrieb wichtige zusätzliche Merkmale abgefragt, wie zum Beispiel Grundstücke, Finanzierung und Interessen bezüglich des Haustyps, um die **Qualifizierung** der Leads zu verbessern und mehr Inhalte für den Vertrieb bereitzustellen.

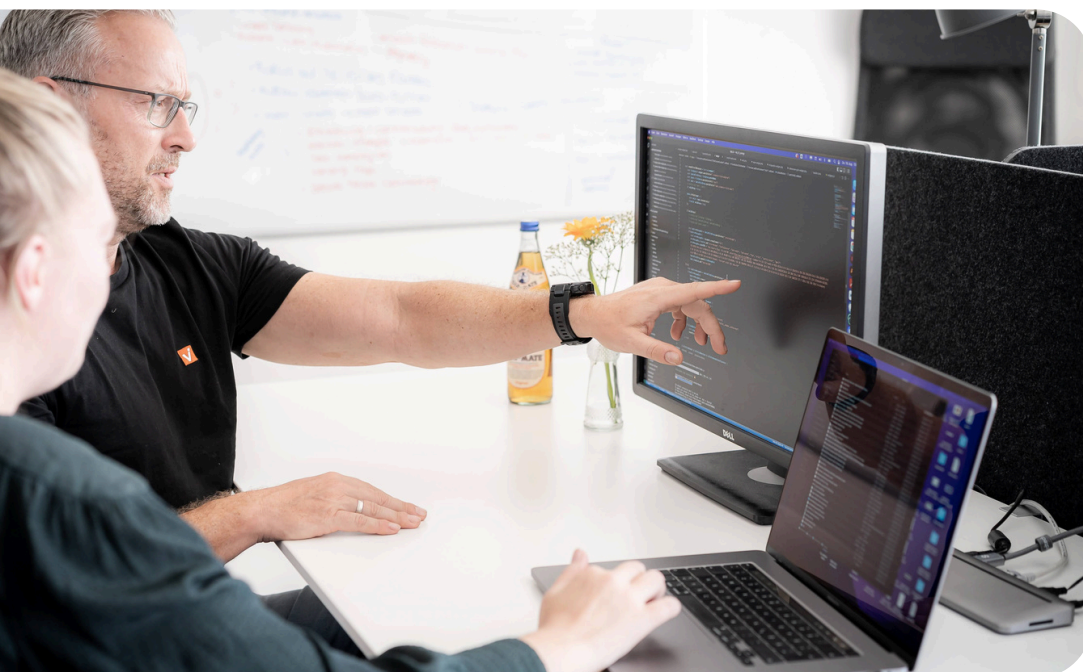
Fazit - Erfolg auf ganzer Linie für ARGE-HAUS Massivbau GmbH



Ein wichtiger Baustein für die Leadgenerierung war die **Katalogbestellung**, die zum Zeitpunkt des Projektbeginns vollständig manuell per Postversand durchgeführt wurde. Der Wunsch nach einer digitalen und **automatischen Abbildung** dieses Prozesses bestand.

Gleichzeitig sollten Kunden, die den Postversand bevorzugen, nicht benachteiligt werden. Dies wurde durch die Nutzung von **Workflows** in HubSpot und technischer Anbindung der **digitalen Bausteine** erreicht.

Durch die Implementierung von HubSpot führten digitalisierte und automatisierte Abläufe zu **mehr Effizienz**, einem **gestiegenen ROI** und einer wesentlichen **Erhöhung der Katalogbestellungen**.





WER WIR SIND

Wir sind Visionäre, Problemlöser, kreative Köpfe und Küstenkinder - ein Team aus mehr als 20 Experten für digitales Marketing & HubSpot. Wir machen Potenziale in Marketing- und Salesteams nutzbar und generieren nachhaltige Wertschöpfung für den Mittelstand - systematisch, innovativ, unkompliziert!

HubSpot-Leistungen

- Implementierung & Onboarding
- Audits
- Websites
- Development inkl. Schnittstellen & API



UNSERE HUBSPOT EXPERTEN



Tim Ratig

tim.ratig@viminds.de

0381 85 79 65 11



Tom Freydank

tom.freydank@viminds.de

0381 85 79 65 31