



jajabo.de  
PRINT & MORE

HubSpot Use Case

STEFFEN MEDIA GmbH / jajabo.de

# Erfolgreiche Leadgenerierung & Marketing-Automation in der Druckbranche



# Fokus auf Generierung von Leads & CRM-Implementierung



**jajabo.de** ist ein renommiertes Familienunternehmen aus Norddeutschland, das seit 1902 im Druckgeschäft tätig ist. Sie bieten erstklassige Drucklösungen im Bogen-Offsetdruck sowie im Großformat-Digitaldruck.

Unsere wichtigsten Ziele waren, die **Lead-Generierung** und den Shop-Umsatz durch **Paid Ads** zu steigern, ein **CRM-System** zu implementieren und die Daten aus dem **Onlineshop** erfolgreich in HubSpot zu migrieren. So sollte der Vertriebsprozess optimiert und eine solide Grundlage für datenbasiertes Marketing geschaffen werden.



## Zielsetzung im Detail

Die Zielsetzungen des Projekts umfassen den Aufbau von **HubSpot** als zentrale Datenbasis und einzige Quelle der Wahrheit. Zudem sollen die E-Commerce Daten für **Up- und Cross-Selling** sowie gezielte Marketing-Kampagnen genutzt werden.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Abbildung der Shop-Umsätze in HubSpot für umfassende **Reportings** und es wurde die Automation von Marketing-Prozessen angestrebt, um die **Lead-Generierung** zu vereinfachen.

# Anbindung an externe Druckshops und Datensynchronisation



## Herausforderungen des Projekts

Die Herausforderungen des Projekts umfassten das Zusammenführen von Kundendaten aus verschiedenen Geschäftsbereichen und die fehlende **HubSpot Integration** des Leadprint Druckshops. Zudem musste eine **Synchronisation** der Produkte aus dem Leadprint System zu HubSpot erfolgen.



HubSpot API  
Development



Workflows -  
Custom Code



HubSpot  
Custom Reports

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der regelmäßigen **Datensynchronisation** und der Abbildung von Formulareinsendungen sowie besuchten Seiten in HubSpot. Es musste die **umfangreiche Datenstruktur** der E-Commerce Informationen aus dem Leadprint System in HubSpot abgebildet werden, um sie sinnvoll für das Marketing nutzen zu können.

# Unsere Lösung - Individuell auf jajabo angepasst



## Umsetzung durch viminds

Nachdem die **HubSpot Instanz** erfolgreich eingerichtet und das Team in den Hubs geschult wurde, haben wir das **HubSpot CRM** als zuverlässige Single Source of Truth für das gesamte Unternehmen aufgebaut.

Dies erfolgte durch die **Anreicherung von Daten** mit E-Commerce Informationen wie Warenkörben, gekauften Produkten, Preisen, Stückzahlen, Bestellnummern und weiteren Informationen. Dabei wurden **alle Geschäftsfälle** berücksichtigt, wie z.B. die Generierung neuer Kunden oder Käufe von Bestandskunden.

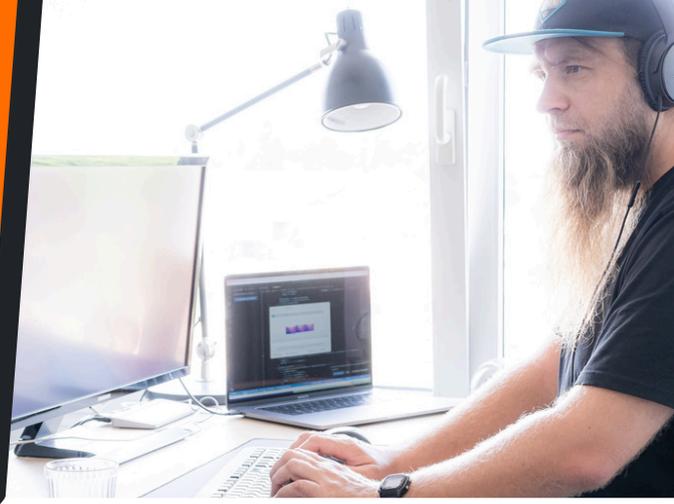
## Unsere technische Lösung

Zur technischen Lösung der Herausforderungen haben wir mittels einer spezifischen **viminds-Middleware** und der Nutzung der **HubSpot API** eine reibungslose Datensynchronisation mit dem Leadprint Shop System umgesetzt.

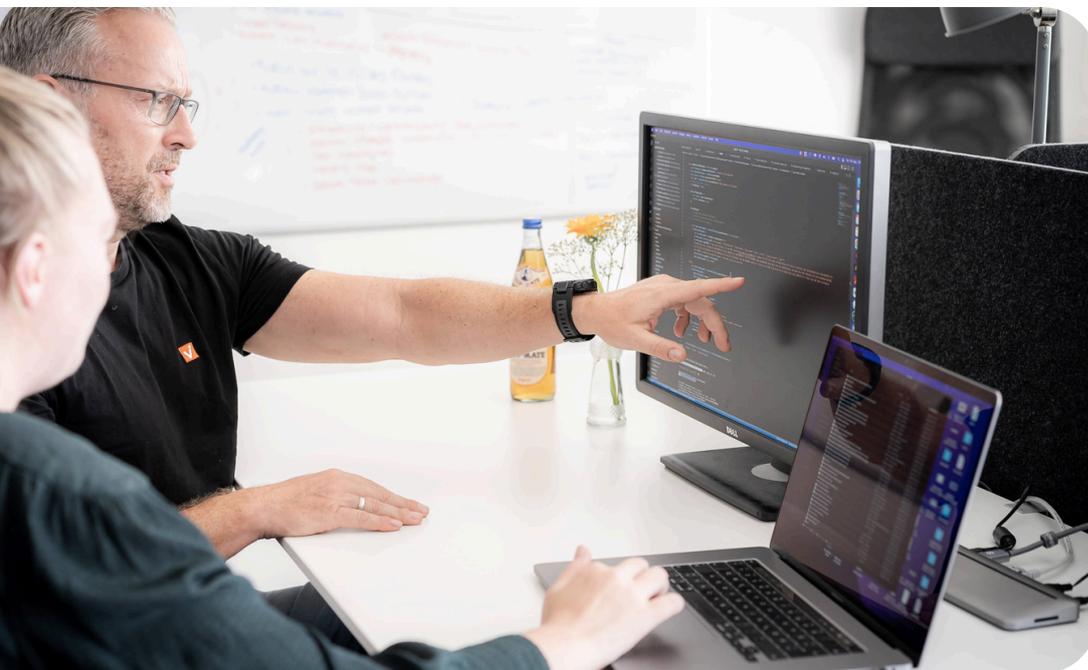
Im **Low-Code-Ansatz** haben wir zur Datenverarbeitung in HubSpot diverse **Workflows**, auch durch Nutzung der Custom Code Möglichkeiten, in HubSpot eingerichtet. Diese sind unkompliziert vom Auftraggeber erweiterbar.



# Fazit - Die Basis für gezieltes Marketing mit Upselling Potenzial



Zur Auswertung und Segmentierung der Kundendaten wurden effektive Segmentierungen mithilfe **dynamischer Listen** durchgeführt. Dies ermöglicht eine gezieltere Ansprache von **Neu- und Bestandskunden** im Rahmen von Marketingaktionen, um Cross- und Upselling-Potenziale zu identifizieren und zu nutzen.





## 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