

Endlich Zuhause
Made in Germany
SCAN HAUS[®]
MARLOW
ERST BAUEN – DANN ZAHLEN

HubSpot Use Case

ScanHaus Marlow GmbH

Erfolgreiche Leadgenerierung & Automatisierung im Fertighaus-Segment

Leadgenerierung mit Content & Ads in einem anspruchsvollen Markt



ScanHaus Marlow ist ein führender Anbieter für die Errichtung von Fertighäusern in Deutschland. Mit derzeit mehr als 500 Mitarbeitern ist ScanHaus **deutschlandweit** an über **50 Standorten** mit Musterhäusern und Vertriebsbüros vertreten.

Das Hauptziel des Projekts war es, **Leads** und Anfragen für Immobilien zu generieren, um den Herausforderungen des **anspruchsvollen Marktumfelds** mithilfe von organischen Marketing-Maßnahmen und bezahlter Werbung zu begegnen.



Zielsetzung im Detail

Die Zielsetzung des Projekts umfasste die Steigerung der Anzahl an **qualifizierten Anfragen** durch organisches Ranking und Paid-Advertising sowie die Optimierung und Digitalisierung der **Marketing- und Vertriebsprozesse**.

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

Digitalisierung der Katalogbestellung und Aufbau eines Funnel



Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der **Digitalisierung der Katalogbestellung** als Hauptquelle für die Leadgenerierung, was zu mehr **Effizienz** im Marketing und Vertrieb beitragen sollte. Darüber hinaus sollten effektive **Lead-Kampagnen** aufgebaut und **Lead-Funnels** mit thematischem Fokus implementiert werden.



HubSpot
API



Marketing
Automation



HubSpot
Landingpages

Herausforderungen des Projekts

Die Herausforderungen des Projekts umfassen die Generierung von Leads unter Nutzung der **Customer Journey** sowie die Erstellung geeigneter und interessanter **Leadmagneten** und **Downloads** zur Unterstützung der Generierung und Qualifizierung von Interessenten.

Zudem war eine systematische Verbesserung der **Leadkampagnen** notwendig, um die Leadgenerierung noch weiter zu optimieren.

Mehr als 10 Jahre Zusammenarbeit & starke Rankings



Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Digitalisierung des **manuellen Katalogbestellungsprozesses** zur Entlastung von Marketing und Sales. Darüber hinaus musste die bestehende **Contao-Website** in den Marketingprozess integriert werden.

Abschließend sollen qualifizierte Leads durch den **Datenaustausch** mit dem **Vertriebs-CRM** an das Sales-Team bereitgestellt werden.

Umsetzung durch viminds

Das Hauptziel des Projekts war es, Leads und Anfragen für Immobilien zu generieren und so Scanhaus Marlow zu noch mehr Sichtbarkeit und Aufträgen zu verhelfen. Zusätzlich sollte der **HubSpot MarketingHub** als zentrales CRM-System für Leads und Marketing-Automations-Software implementiert werden.

Durch mehr als **10 Jahre Zusammenarbeit** wurde das organische Ranking kontinuierlich durch **Content-Marketing** verbessert, um die organische Lead-Generierung mit Leadmagneten im Bereich Ratgeber/Blogs zu etablieren.



Kampagnen & HubSpot - Individuell auf Scanhaus angepasst



Ergänzend wurden erfolgreiche Kampagnen im Bereich **bezahlter Werbung** durchgeführt, um Leads zu verschiedenen Themen und Aktionen zu generieren.

Ein wichtiger Bestandteil der Leadgenerierung ist die über digitale Kanäle abgewickelte **Katalogbestellung**, die mithilfe der HubSpot-Architektur und Workflows umgesetzt wurde. Ein Großteil der bereits bestehenden Landingpages in **Contao** wurde über eine **API-Schnittstelle** mit HubSpot verbunden.



erfolgreiche
Paid Ads

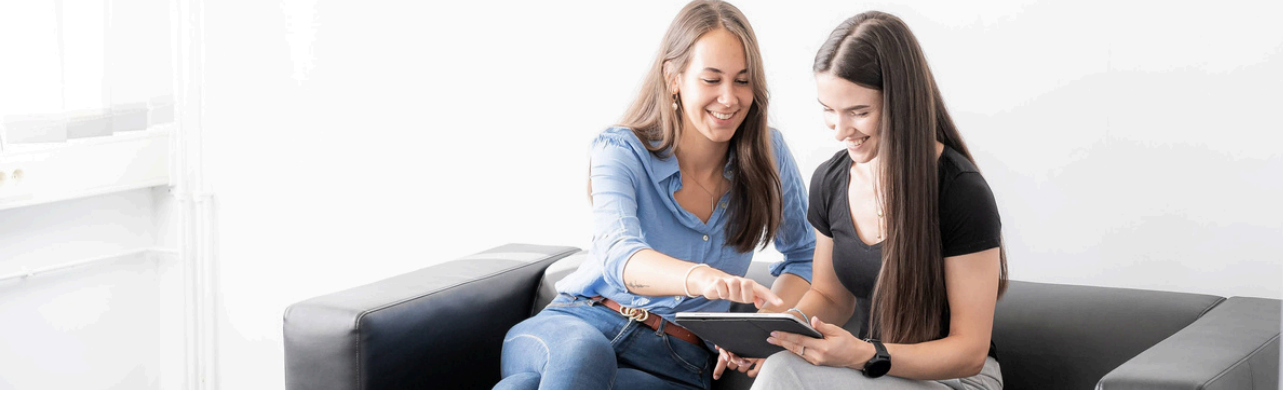


individuelle
Workflows



Übertragung in
Sales CRM

Alle in HubSpot gesammelten Leads sowie zusätzliche Informationen werden nun regelmäßig in das **Sales-CRM** übertragen, von wo aus der Vertrieb die weitere Bearbeitung übernimmt.



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