



HubSpot Use Case

Schlösserland Sachsen

# Einrichtung von Tracking & Datenaufbereitung als Basis für das zukünftige Marketing



# HubSpot-Tracking für die Schlösserland Sachsen App



Die **Staatliche Schlösser, Burgen und Gärten Sachsen gemeinnützige GmbH (SBG)** hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Vielzahl der wunderschönen Schlösser und Burgen in Sachsen einem breiten Publikum zugänglich zu machen.

Zu diesem Zweck wurde eine **App** entwickelt, in der sich Interessierte und Besucher über Events, Erlebnisse und Standorte informieren können. Die App beinhaltet zudem eine **interaktive Karte** und viele weitere **nützliche Funktionen**.



## Zielsetzung im Detail

Die Zielsetzung des Projekts umfasste die Einbindung des **HubSpot Trackings** in die Schlösserland Sachsen **App** mittels **Custom Events**, um Kundeninteraktionen und In-App Käufe zu erfassen.

Zudem sollen durch die Nutzung der App gewonnene Insights und Daten für weitere **Marketingaktivitäten** genutzt und das Verständnis der Kunden verbessert werden.

# In-App-Käufe und User-Präferenzen als wesentlicher Fokus



## Herausforderungen des Projekts

Die Herausforderungen des Projekts umfassten die Nutzung der **Tracking-API** und **Custom Events** von HubSpot sowohl auf Android als auch auf iOS. Zudem sollte der Aufbau unkompliziert erweiterbarer **Workflows** basierend auf diesen Custom Events erfolgen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der Abbildung aller **In-App-Käufe** in den **HubSpot Deal-Pipelines**. Darüber hinaus musste das **Tracking** von marketingrelevanten Ereignissen bei der Nutzung der App sowie von **User-Präferenzen** umgesetzt werden.



HubSpot  
Tracking API



Marketing  
Automation



Custom  
Events

## Umsetzung durch viminds

Das Hauptziel des Projekts besteht darin, wichtige **Nutzerinteraktionen** in der App zu verfolgen, wie zum Beispiel die Nutzung eines bestimmten Bereichs, die gesetzten **Präferenzen** und die **In-App-Käufe**. Die gewonnenen Kontaktinformationen sollen in HubSpot gespeichert und mit den gesammelten **Interaktionsdaten** kontinuierlich angereichert werden, um sie weiterzunutzen.

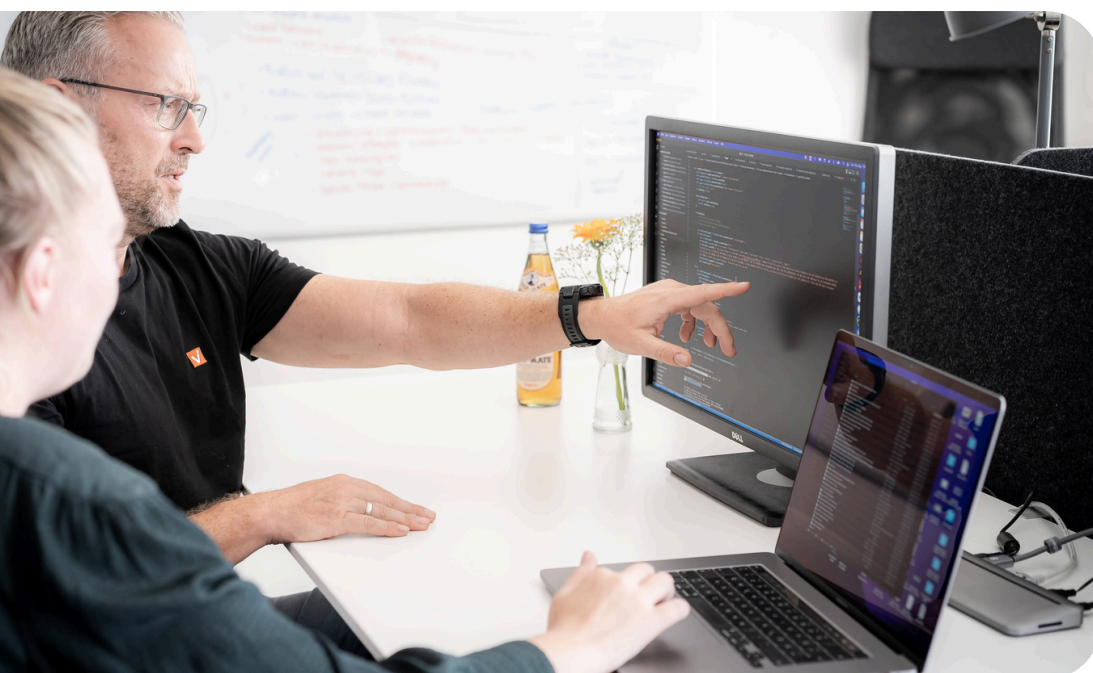
# Erfolg auf ganzer Linie und die Basis für das zukünftige Marketing



Besonderes Augenmerk lag auf den **In-App-Käufen**, die nicht nur zur Anreicherung der Kontaktinformationen dienen, sondern auch für das **Sales-Reporting** nutzbar sein sollen.

Im Rahmen des Projekts haben wir mittels der **HubSpot Tracking API** und **Custom Events** sowie unter Einsatz der HubSpot API im Falle von Spezialfällen alle Punkte umgesetzt. Wir haben alle In-App-Käufe, Aktivierungen von Karten und Präferenzen getrackt und im **HubSpot CRM** abgebildet.

Dadurch konnten wir das **Kundenverständnis verbessern** und eine Grundlage für weitere gezielte Marketingaktivitäten schaffen.





## 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