

HubSpot launcht CMS Hub Starter für wachsende Unternehmen

DI, AUG 31, 2021 10:11 CET

CMS Hub Starter, die neue Einstiegsversion der Content-Management-Software von HubSpot, erleichtert Unternehmen das Erstellen CRM-gestützter Websites. Sie ergänzt die bestehenden Professional- und Enterprise-Versionen von CMS Hub.

Berlin, 31. August 2021 – [HubSpot](#), Anbieter einer führenden CRM-Plattform für wachsende Unternehmen, führt CMS Hub Starter ein, eine Einstiegsversion des bestehenden Content-Management-Systems CMS Hub. Marketing- und Entwicklerteams von wachsenden Unternehmen bekommen damit sämtliche Tools, die sie benötigen, um ihre Website gezielt zur Förderung des Unternehmenswachstums einzusetzen.

„Das vergangene Jahr hat uns gezeigt, wie wichtig es für Unternehmen ist, zuverlässige und effektive digitale Erlebnisse zu schaffen“, sagt Angela DeFranco, VP of Product Management bei HubSpot. „CMS Hub Starter bietet unseren Kundinnen und Kunden nicht nur Tools, um eine Website zu erstellen, sondern ist auch eng mit unserer CRM-Plattform verzahnt. Somit können sie direkt in CMS Hub Starter auf ihre Kundendaten zugreifen und diese nutzen, um ein erstklassiges, nahtloses Kundenerlebnis zu schaffen.“

CMS Hub Starter ist auf die Bedürfnisse von Marketingteams ausgerichtet, wobei Sicherheit, Benutzerfreundlichkeit und der direkte Zugang zu Kundendaten im Mittelpunkt stehen. Mit CMS Hub Starter können Marketerinnen und Marketer:

1. Schnelle, sichere und zuverlässige Websites aufbauen

Bei herkömmlichen Content-Management-Systemen sind in der Regel spezifische IT-Kenntnisse erforderlich, um die Sicherheit, Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit der Website zu gewährleisten. Doch gerade kleinere Teams haben häufig nur begrenzt Zugang zu IT-Fachkräften. Deshalb ist CMS Hub Starter darauf ausgelegt, die Websiteverwaltung stark zu vereinfachen, sodass sich Marketingteams ganz auf das konzentrieren können, was wirklich zählt: das Nutzererlebnis ihrer Websitebesuchenden. CMS Hub verfügt standardmäßig über wichtige Sicherheitsfeatures wie ein SSL-Zertifikat, eine Web Application Firewall und ein global gehostetes Content Delivery Network (CDN).

2. Im Handumdrehen ansprechende Websites erstellen

Die meisten Content-Management-Systeme zwingen Unternehmen zu einem Kompromiss: Entweder sie entscheiden sich für einen einfachen Webseiten-Baukasten, mit dem Marketingteams zwar schnell Content erstellen können, der aber keine Tools für Entwicklungsteams bereitstellt. Oder sie nutzen ein klassisches Content-Management-System mit einem großen und erweiterbaren Leistungsumfang, wobei Marketingteams auf die Unterstützung des IT-Teams angewiesen sind. Unternehmen, die ihr Geschäft über ihre Website ausbauen wollen, brauchen ein CMS, das die Anforderungen sowohl von Marketing- als auch Entwicklungsteams erfüllt. Mit CMS Hub Starter können Entwicklerinnen und Entwickler ihre bevorzugten Tools, Technologien und Prozesse nutzen, um flexible Designs für das Marketing zu erstellen. Das Marketingteam wiederum kann Website-Content und -Layout jederzeit selbstständig ohne die IT-Abteilung bearbeiten.

3. Die Vorteile eines CRM-gestützten CMS nutzen

Eine Website ist das digitale Aushängeschild eines Unternehmens und sollte daher die Grundlage aller Marketingaktivitäten bilden. Das ist allerdings nur möglich, wenn das CMS nicht von den anderen Tools der Front-Office-Teams isoliert ist. CMS Hub Starter ist Teil der CRM-Plattform von HubSpot und bietet somit direkten Zugang zu allen Kundendaten, die sich zur Optimierung der Webstrategie einsetzen lassen. Unternehmen verstehen somit genau, welche Inhalte bei ihrer Zielgruppe am besten ankommen.

CMS Hub Starter ist entweder separat ab 23 Euro pro Monat erhältlich oder als Teil der [Starter-CRM-Suite](#), die Zugang zu allen fünf Starter-Versionen der HubSpot-Produkte bietet (Angebotspreis von 46 Euro pro Monat; bei Vorauszahlung nur 41 Euro monatlich). Zusammen mit der Einführung von CMS Hub Starter hat HubSpot auch den Funktionsumfang der Professional- und Enterprise-Versionen von CMS Hub erweitert und die Preise entsprechend angepasst. Diese belaufen sich nun auf 368 Euro für die Professional-Version und 1.104 Euro für die Enterprise-Version. Mit den neuen Funktionen können Kundinnen und Kunden beispielsweise ihre Websitestruktur als Baumdiagramm anzeigen lassen, auf CRM-Objekten basierende dynamische Seiten erstellen und mit CMS Hub Enterprise zusätzliche Domains registrieren.

„Für wachsende Unternehmen, die sich zum Ziel gesetzt haben, die digitalen Erlebnisse ihrer Websitebesuchenden zu verbessern, ist CMS Hub Starter die ideale Lösung“, so Kevin Barber, CEO und Gründer von [Lean Labs](#). „Während ein herkömmliches CMS den Arbeitsalltag von Marketing-Verantwortlichen unnötig erschweren und verkomplizieren kann, leistet CMS Hub Starter genau das Gegenteil. Es gibt ihnen die grundlegenden Tools an die Hand, die sie benötigen, um eine Website zu erstellen, die Umsätze generiert. Und das zu einem Preis, der auch für kleinere Teams erschwinglich ist.“

Welche weiteren neuen Funktionen außerdem für CMS Hub geplant sind, erfahren Sie [hier](#).

Weitere Informationen zu CMS Hub unter: hubspot.de/products/cms.

+++

Pressekontakt

Agentur Frau Wenk +++ GmbH

Tel.: +49 (0) 40 32904738-0

E-Mail: hubspot@frauwenk.de

Über uns

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet eine führende CRM-Plattform (Customer Relationship Management) mit Software und Support, um Unternehmen beim Wachstum mit System zu unterstützen. Die HubSpot-Plattform umfasst Marketing-, Vertriebs-, Service-, Operations- und Websitemanagementprodukte, die für Unternehmen unterschiedlicher Größe in verschiedenen, skalierbaren Versionen erhältlich sind – angefangen bei kostenlosen grundlegenden Funktionen bis hin zu leistungsstarken Features für Großunternehmen. Heute setzen über 121.000 Nutzerinnen und Nutzer in mehr als 120 Ländern auf die leistungsstarken, benutzerfreundlichen Tools und Integrationen von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, effektiv mit ihnen zu interagieren und sie immer wieder aufs Neue zu begeistern. HubSpot zählt laut Glassdoor zu den vier beliebtesten Arbeitgebern 2021 und wurde unter anderem von Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine erstklassige Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge, Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit knapp 5.000



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz befindet sich in Berlin.

Mehr auf www.hubspot.de