

Trecom Poznań - Case Study HubSpot


 Typ usługi


 Branża IT


 Rynek polski


“Dzięki Verseo poznaliśmy jak dobrze wykorzystywać kluczowe funkcje HubSpota w naszej codziennej działalności. Zespół specjalistów od marketing automation z Verseo kompleksowo pomógł nam zaprojektować komunikację pozwalającą na zapraszanie odbiorców do nawiązania wartościowej relacji z naszą marką Trecom, budowanie zaufania oraz generowanie wysokiej jakości leadów.”

Katarzyna Krawczyk-Woźniak
Marketing Manager w Trecom Poznań



Cel
Zwiększenie świadomości marki na rynku IT i bazy leadów



Współpraca

Oczekiwania

Trecom Poznań już od ponad 15 lat prężnie działa w branży IT. Firma zajmuje się projektowaniem, wdrażaniem oraz zarządzaniem zaawansowanymi technicznie rozwiązaniami IT. Współpraca z Verseo miała na celu usprawnienie procesów sprzedażowych i skuteczniejszego łączenia działań sprzedażowych z marketingowymi.

Strategia wdrożenia

Z uwagi na dużą liczbę prowadzonych przez firmę Trecom Poznań projektów marketingowych (webinary, warsztaty, materiały edukacyjne) oraz związanej z tym konieczności budowy wielu stron, zaproponowaliśmy klientowi wdrożenie CRM HubSpot - modułu CMS Hub Enterprise wspartego modułem Marketing Professional oraz Sales Starter. Dzięki temu rozwiązaniu, zespół będzie mógł zarządzać procesami związanymi ze sprzedażą, komunikacją i marketingiem w jednym miejscu.

Wykorzystanie systemu

Wdrożenie CRM zawierało zarówno implementację techniczną systemu jak i przeszkolenie zespołu. Obecnie cyklicznie budujemy poprzez platformę HubSpot strony online poświęcone kolejnym marketingowym wydarzeniom organizowanym przez firmę. Dodatkowo do każdej strony www przygotowywane są dedykowane mailingi i obudowa analityczna. Przeprowadziliśmy także integrację z platformą Salesforce, dzięki czemu następuje płynna wymiana danych pomiędzy 2 systemami.



Rezultat

Dzięki wdrożeniu HubSpota i przeszkoleniu użytkowników firma naszego klienta może operować zawsze na aktualnych danych w swoich działaniach sprzedażowych.

Rezultat:

- przeprowadzenie 5 akcji marketingowych, ↑
- stworzenie 5 stron internetowych, ↑
- pozyskanie ponad 700 leadów. ↑



Efekt
Nowe leady B2B:

700

[Zobacz więcej na blogu](#)