# Vergleichsbriefing für B2B-Marketing-Automatisierung

Vergleicht HubSpot Marketing Hub gezielt mit Salesforce Account Engagement. Setzt nicht das gesamte Marketing-Cloud-Portfolio mit einem Produkt gleich.

Projekt / Team: _____ Zuständig: _____
Datum / Edition: _____ Pflichtziel: _____

| Anforderung / Test | Marketing Hub | Account Engagement |
|---|---|---|
| Lead-Erfassung: Formular, Zuordnung und Quellenkontext | | |
| Führender Datensatz: Feldverantwortung und Synchronisationskonflikte | | |
| Qualifizierung: Fit getrennt von Engagement und ausdrücklichem Bedarf | | |
| Nurturing: Aufnahme, Unterdrückung, Ausstieg und Wiederaufnahme | | |
| Übergabe: Zuständiger, relevanter Kontext und erwartete Reaktion | | |
| Reporting: Kampagnenaktivität mit sinnvollen Pipeline-Phasen verbinden | | |
| Kosten: Edition, Kontakte, Versand, Nutzer und Implementierung | | |

Bei Vergleichen: 0 = nicht erfüllt, 1 = teilweise, 2 = erfüllt, 3 = sehr passend. Nachweise und Editionsabhängigkeiten festhalten; die Werte sind eure Bewertung, kein Anbieter-Rating.

# Vor Entscheidung oder Livegang prüfen

Nutzt einen realistischen Vorgang und eine Ausnahme. Haltet tatsächliche Nachweise fest, nicht nur eine Erfolgsmeldung des Connectors oder der Plattform.

[ ] Das genaue Salesforce-Produkt und die Edition sind bestimmt.

[ ] Ein bestehender Kontakt kann ohne Dublette erneut anfragen.

[ ] Eine Demoanfrage hat Vorrang vor einem unpassenden Nurturing-Schritt.

[ ] Ausschlüsse für Kunden und offene Verkaufschancen sind definiert.

[ ] Die Kommunikationsberechtigung folgt dem freigegebenen Konzept.

[ ] Sales erhält einen nachvollziehbaren Qualifizierungsgrund.

[ ] Administration und Marketing können den Ablauf pflegen.

Kritischer Blocker / fehlender Nachweis

Nächste Aktion / verantwortliche Person

Entscheidung / nächster Prüftermin

Reference / Referenz: https://help.salesforce.com/s/articleView?id=001496483&language=en_US&type=1

Umsetzungshilfe, keine Leistungsgarantie. Aktuellen Produktumfang und Voraussetzungen vor Kauf oder Einführung prüfen.