Einführung

Willkommen zum Academy-Onboarding-Worksheet für **Marketing Hub**.
Nutzt dieses Worksheet, um die Workshop-Aktivitäten umzusetzen und euer Marketing Hub Schritt für Schritt einzurichten.

Voraussetzungen vor dem Workshop

Stellt vor dem Workshop sicher, dass ihr über Folgendes verfügt:

- Super-Admin-Berechtigungen (empfohlen) oder Zugriff auf Marketing-Tools
- Aktivierte KI-Einstellungen
- Eine Basis-, Sales Hub- oder Service Hub-Lizenz

Abschnitt 1: Deals mit Marketing Hub voranbringen

Übung 1: Social-Media-Konten verbinden

Folgt dieser Anleitung, um eure Social-Media-Konten zu verbinden.

Übung 2: Einen Social-Media-Post erstellen

1. Geht zu **Marketing > Social**.
2. Klickt oben rechts auf **Social-Media-Post** erstellen.
3. Wählt den Tab **Entwurf** (alle Netzwerke).
4. Erstellt einen Beitrag für Therapy Dog Thursday. Verwendet entweder den folgenden Text oder erstellt euren eigenen: Es ist Therapy Dog Thursday! 🐶 Egal, ob ihr durch eine stressige Woche kommt oder einfach kurz durchatmen möchtet – unsere zertifizierten Therapiehunde sind für euch da. Schwanzwedeln gibt es immer kostenlos dazu. 🐾 #TherapyDogThursday
5. Ladet dieses Bild herunter.
6. Klickt im Bereich **Medien hochladen** auf **Bild auswählen** und ladet das Bild hoch.

Übung 3: Werbeanzeigen-Konten verbinden

Folgt dieser Anleitung, um eure Werbeanzeigen-Konten zu verbinden.

Übung 4: Eine Anzeigen-Zielgruppe erstellen

1. Geht zu **Marketing > Werbeanzeigen**.
2. Klickt oben rechts auf **Erstellen** und anschließend auf **Zielgruppe**.
3. Wählt **Kontaktsegment** aus.
4. Klickt auf **Segment auswählen** und wählt ein bestehendes Segment aus eurem Portal.
5. Klickt unter **Werbeanzeigen-Konto** auf **Auswählen**. Wählt einen eurer verbundenen Werbeanzeigen-Konten aus.
6. Vergebt folgenden Namen: **Paws for Wellness Demo Audience**. Klickt auf **Zielgruppe erstellen**.

Übung 5: Ein Formular erstellen

1. Geht zu **Marketing > Formulare**. Klickt oben rechts auf **Formular erstellen**.
2. Wählt den **Formular-Editor** aus. Klickt auf **Weiter**.

Copyright @ 2026 HubSpot

3. Wählt die Option **Mit leerem Formular starten**. Klickt auf **Vorlage verwenden**.
4. Klickt oben auf das **Stiftsymbol** und benennt das Formular um.
5. Klickt links oben auf das **+ Symbol**. Zieht das Feld **Zahl** in die Formularvorschau.
6. Klickt links auf **Vorhandene Eigenschaft verknüpfen**. Sucht nach **Telefonnummer** und wählt die Eigenschaft aus.
7. Klickt auf das Feld **Lieblingstier**.
8. Aktiviert im linken Bereich die Option **Pflichtfeld**.
9. Klickt oben rechts auf **Überprüfen und aktualisieren**. Klickt anschließend auf **Aktualisieren**.

Übung 6: Die Marketing Analytics Suite kennenlernen

1. Navigiert zum Bereich **Berichte**.
2. Klickt unter **Analytics Suites** auf **Marketing**.
3. Öffnet den Bericht **Quellen**. Klickt oben rechts auf **Bericht speichern**.
4. Klickt auf **Weiter**. Klickt auf **Speichern**.

Abschnitt 2: Marketing mit Marketing Hub skalieren

Übung 1: Einen Marketingkontakt erstellen

1. Geht zu **CRM > Kontakte**. Klickt oben rechts auf **Kontakte hinzufügen**.
2. Klickt auf **Neu erstellen**. Gebt eure eigene E-Mail-Adresse ein.
3. Füllt alle erforderlichen Felder aus. Die angezeigten Felder können je nach Portal unterschiedlich sein. Klickt auf **Erstellen**.
4. Geht zurück zu **CRM > Kontakte**.
5. Aktiviert die Checkbox neben eurem Kontakt. Klickt oben auf **Mehr**. Klickt auf **Als Marketingkontakte einstufen**. Gebt die Zahl **1** ein. Klickt auf **1 Kontakt einstufen**.

Übung 2: Ein Segment erstellen

1. Geht zu **CRM > Segmente**.
2. Klickt oben rechts auf **Segment erstellen**.
3. Wählt **Kontakte** aus und klickt auf **Weiter**.
4. Klickt oben auf das **Stiftsymbol** und benennt das Segment: **Marketingkontakte**
5. Klickt auf **+ Filter hinzufügen**. Sucht nach der Kontakteigenschaft: **Marketingkontaktstatus**
6. Wählt die Eigenschaft aus.
7. Wählt im Dropdown: **Marketingkontakt**
8. Klickt auf **Weiter**. Klickt auf **Speichern und Segment verarbeiten**.

Übung 3: Eine Marketing-E-Mail erstellen

1. Geht zu **Marketing > E-Mail**. Klickt oben rechts auf **E-Mail erstellen**.
2. Wählt **Regulär** aus.
3. Klickt links auf **Alle Vorlagen**. Sucht nach: **Promotion**
4. Wählt die Vorlage **Promotion** aus und klickt auf **Vorlage verwenden**.
5. Ersetzt den Text: **Promote your goods and services.** durch: **Euer Therapy-Dog-Thursday-Rabatt ist da!**
6. Klickt in das Bildmodul und ersetzt das Bild durch das bereitgestellte Bild.
7. Geht links auf: **E-Mail-Inhalte > Betreffzeile**

Copyright @ 2026 HubSpot

8. Verwendet folgende Betreffzeile: Ein Schwanzwedeln bewirkt mehr, als ihr denkt – und 15 % Rabatt auch.

Übung 4: Einen Workflow erstellen, um eine E-Mail zu versenden

1. Geht zu **Automatisierung > Workflows**.
2. Klickt auf **Workflow erstellen** und anschließend auf **Von Grund auf neu**.
3. Richtet die Enrollment-Trigger ein. Sucht nach: **Eigenschaftswert geändert**
4. Wählt: **Ein Eigenschaftswert wurde geändert**
5. Klickt auf **Kontakt**. Sucht nach der Eigenschaft: **E-Mail**
6. Wählt die Eigenschaft aus. Klickt in den Triggerbereich.
7. Ändert **Ist bekannt** zu: **Ist gleich einem von**
8. Fügt eure E-Mail-Adresse hinzu. Klickt auf **Weiter**. Klickt erneut auf **Weiter**, dann auf **Speichern und fortfahren**.
9. Fügt eine Aktion hinzu: **Kommunikation > E-Mail senden**
10. Wählt die E-Mail aus, die ihr zuvor erstellt habt.
11. Klickt auf **Überprüfen und aktivieren**, dann auf **Zum Aktivieren überspringen**. Aktiviert den Workflow.

Übung 5: Einen Workflow zur Verwaltung von Marketingkontakten erstellen

1. Geht zu **Automatisierung > Workflows**.
2. Klickt auf **Workflow erstellen** und anschließend auf **Mit KI erstellen.**
3. Verwendet folgenden Prompt: **„Erstelle einen Workflow, der Kontakte mit Hard Bounce automatisch auf Nicht-Marketingkontakt setzt**."
4. Beantwortet die Rückfragen von **Breeze Assistant** und fordert Breeze anschließend auf, den Workflow zu erstellen.
5. Öffnet den Workflow, um ihn zu überprüfen und zu aktivieren.

Nächste Schritte

Nach dem heutigen Workshop empfehlen wir euch, an einer Small Group Coaching Session teilzunehmen. In unseren kostenlosen interaktiven Small Group Coachings könnt ihr gemeinsam mit anderen HubSpot-Nutzenden euer Wissen vertiefen und weitere praktische Erfahrungen sammeln.

Schaut euch außerdem die Breeze Assistant Prompt Library an. Dort findet ihr weitere hilfreiche KI-Prompts, die ihr direkt in HubSpot ausprobieren und an euren eigenen Business-Kontext anpassen könnt.

Copyright @ 2026 HubSpot