

HubSpot, zugeschnitten auf euren Betrieb.

Ein fokussiertes Angebot für Betriebe, die HubSpot bereits im Einsatz haben, es aber überwiegend als Adressbuch und Postfach nutzen.

Mithat Yildiran, Mitware | Stand August 2026

Auslöser	Typischer Befund	Ziel
HubSpot im Einsatz, Potenzial ungenutzt	Zu viele Felder und Wege, Daten werden unregelmäßig gepflegt	Verschlanktes HubSpot, KI übernimmt die Eingabe

Nicht voll ausgeschöpft heißt: Kunden bleiben liegen

Der volle Funktionsumfang überfordert im Alltag: zu viele Felder, zu viele Wege, dieselbe Sache einzutragen, zu viele Automatisierungs-Optionen, die niemand konfiguriert. Die Folge ist fast immer dieselbe: Mitarbeiter pflegen Daten unregelmäßig oder unvollständig, Anfragen werden nicht nachverfolgt, Leads bleiben liegen. Nicht aus Nachlässigkeit, sondern weil im Tagesgeschäft die Zeit und der Überblick fehlen.

Zwei Dinge helfen dagegen, und beide machen den Betrieb effektiver, nicht nur HubSpot ordentlicher: HubSpot auf das verschlanken, was der Betrieb tatsächlich nutzt. Und KI genau die Dateneingabe übernehmen lassen, die sonst an den Mitarbeitern hängen bleibt — Anrufe, E-Mails und Termine automatisch als Notiz oder Update im CRM.

Ihr Ergebnis: ein HubSpot, das zur Größe eures Teams passt, und ein KI-Layer, der die Eingabe übernimmt, die sonst liegen bleibt.

Für wen das Angebot gedacht ist

- **Betroffene Geschäftsmodelle:** Betriebe, die HubSpot bereits nutzen, aber überwiegend als Adressbuch und Postfach.
- **Hohe Relevanz:** Wenn Leads, Deals und Reporting noch viel Handarbeit nebenher brauchen.
- **Klare Verantwortung:** Geschäftsführungen, die wollen, dass HubSpot mit dem Rest des Betriebs zusammenarbeitet statt isoliert zu laufen.

Nicht ideal für reine HubSpot-Konfiguration ohne KI-Bezug — dafür ist eine offizielle HubSpot-Agentur die bessere Adresse.

Verschlinkung, KI-Layer, Anbindung

Wir bauen auf dem auf, was da ist: kein Wechsel des CRM, keine Neueinrichtung von Grund auf.

Arbeitsfeld	Was wir prüfen und umsetzen	Ihr Ergebnis
1 Verschlinkung & Zuschnitt	Felder, Ansichten und Automationen raus, die niemand nutzt.	HubSpot in Teamgröße
2 Automatische Dateneingabe	Anrufe, E-Mails und Termine landen automatisch als Notiz oder Update im CRM.	Keine Handarbeit
3 KI-Lead-Scoring	Neue Kontakte automatisch nach Relevanz einordnen statt einzeln zu sichten.	Priorität sichtbar
4 Systemanbindung	HubSpot mit Buchhaltung, Telefonie, Formularen oder dem Firmengedächtnis verbinden.	Keine Doppelpflege
5 Reporting	Dashboards auf euren echten Kennzahlen statt HubSpot-Standardansichten.	Zahlen, die zählen
6 Laufende Betreuung	Setup aktuell halten, wenn sich HubSpot oder eure Abläufe ändern.	Bleibt lebendig

Der Ablauf

1. **Kostenlose HubSpot-Analyse.** Was wird genutzt, was bleibt ungenutzt liegen, wo geht am meisten Zeit verloren.
2. **Klar umrissener erster Schritt.** Ein einzelner Bereich, etwa Lead-Scoring oder eine Systemanbindung, statt eines unübersichtlichen Großprojekts.
3. **Aufbau & laufende Betreuung.** Umsetzen, im Alltag testen, aktuell halten.

Was Sie erhalten: ein verschlinktes HubSpot mit KI-Layer, angebunden an eure übrigen Systeme, plus Reporting auf euren echten Kennzahlen.

Realistische Erwartung: Der erste Schritt ist bewusst klein gehalten. Was danach dazukommt, entscheidet sich daran, was im Alltag wirklich trägt.

Festpreis mit klarem Ziel, nicht Stunden

Kennt ihr das: Eine Einstellung lässt sich nicht selbst lösen, ihr meldet euch beim Support oder bei einer Agentur, dort wird etwas umgestellt, und die Rechnung kommt nach Stunden — egal ob das eigentliche Problem danach wirklich gelöst ist.

Bei uns läuft das umgekehrt: Wir nennen vorher den Preis und den Zeitpunkt, bis zu dem das Ziel erreicht sein soll. Ist unser Ziel zum vereinbarten Zeitpunkt nicht erreicht, arbeiten wir garantiert weiter, ohne Aufpreis.

Was wir bewusst nicht machen: Wir sind kein zertifizierter HubSpot-Solutions-Partner und behaupten das auch nicht. Was wir mitbringen, ist die KI- und Automatisierungs-Expertise, die HubSpot selbst nicht abdeckt.

Zur Einordnung, nicht unser Angebot: HubSpot verlangt unabhängig von uns laufende Kosten — Lizenz 790 bis 3.530 € pro Monat, einmaliges Pflicht-Onboarding 3.000 bis 7.000 €, als Budget fürs erste Jahr gilt das 2- bis 3-fache des Listenpreises. Daran ändert auch Mitware nichts. Was oft dazukommt, sind kostenpflichtige Marketplace-Apps für Automatisierung und Anbindung — genau die bauen wir stattdessen direkt, diesen Teil spart ihr euch.

Angebot & Investition

Der Umfang richtet sich nach eurem Setup, deshalb gibt es hier keinen Festpreis von der Stange.

Paket	Leistungsumfang	Investition
Kostenlose HubSpot-Analyse	Bestehendes Setup ansehen, ungenutzte Bereiche und Zeitfresser benennen.	0 EUR
Erster Schritt	Ein klar umrissener Bereich, etwa Lead-Scoring oder eine Systemanbindung.	Festpreis nach Analyse beziffert
Laufende Betreuung	Setup aktuell halten, wenn sich HubSpot oder eure Abläufe ändern.	individuell kein Pauschalpaket

Der wirtschaftliche Nutzen

Der Wert zeigt sich nicht im CRM, sondern in den Leads, die nicht mehr liegen bleiben.

Modellrechnung: Anzahl der Anfragen pro Monat mal geschätztem Anteil, der heute nicht nachverfolgt wird, mal durchschnittlichem Auftragswert ergibt den ungefähren Wert der Lücke. Ein Rechenrahmen mit euren eigenen Zahlen.

Warum dieses Modell überzeugt

- **Kein Systemwechsel:** Wir bauen auf eurem HubSpot auf, statt es zu ersetzen.
- **Festpreis statt Stunden:** Preis und Zieltermin stehen vorher fest, nicht erst auf der Rechnung.
- **Ehrliche Grenze:** Kein zertifizierter Solutions-Partner — für reine HubSpot-Konfiguration ohne KI-Bezug verweisen wir weiter.

Nächster Schritt: Kostenlose HubSpot-Analyse. Kontakt: kontakt@mitware.eu | Termin: mitware.eu/kontakt.html

Quellen: mitware.eu/leistungen/hubspot-ki.html | HubSpot, offizielle Preisseite (Lizenz, Onboarding)