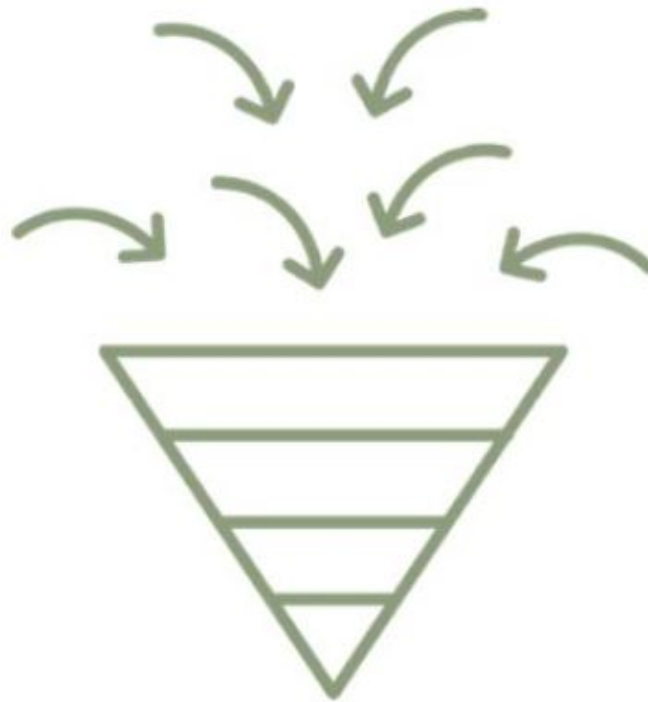


Inbound Marketing mit Mark Lotse & HubSpot

25.02.2016, 09:50 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Mark Lotse*



Für eine effektive Leadgenerierung müssen Marketing und Vertrieb eng zusammenarbeiten. Die Agentur Mark Lotse bietet Unternehmen deshalb Inbound Marketing mit der Marketing- und Vertriebsplattform HubSpot an. In Form von drei Inbound Marketing Paketen unterstützt Mark Lotse bei monatlichen Leistungen aus den Bereichen Content Marketing, Social Media Marketing und SEO. Auch die Einrichtung und Lizenz zur Nutzung von HubSpot sind in den Paketen inbegriffen.

Mehr Informationen zu den Inbound Marketing Paketen finden Interessenten unter: <http://blog.mark-lotse.com/mark-lotse-inbound-marketing-pakete>.

Laut einer aktuellen Bitkom-Studie zu Marketingmaßnahmen geben Unternehmen 35% ihres Marketingbudgets allein für klassische Outbound Aktivitäten wie Messen oder Events aus. „Die dort generierten Leads fallen im Vergleich zu den hohen Ausgaben jedoch eher klein aus“, erläutert Christian Rieck, Geschäftsführer der Content Marketing Agentur Mark Lotse. „Da immer mehr Geschäfte im Internet stattfinden, raten wir Unternehmen dazu, vermehrt in Inbound- statt nur Outbound Marketing zu investieren. Die Kombination aus Content Marketing, Social Media Marketing und SEO sorgt für eine effizientere Generierung qualifizierter Kontakte und begleitet die Interessenten entlang des Sales Funnel – das erhöht die Chancen, neue Kunden zu gewinnen,“ erklärt Rieck weiter.

Inbound Marketing mit HubSpot:

HubSpot ist eine Marketing- und Vertriebssoftware, die auch als Blogging-, SEO-, Social Media- und Analyse Tool eingesetzt werden kann. Mark Lotse setzt bei der Kundenbetreuung auf Unterstützung der Software. Rieck erläutert: „Als Marketing Spezialisten beraten wir Unternehmen nicht nur, wir unterstützen auch tatkräftig. Gemeinsam mit Unternehmensvertretern aus Marketing und Vertrieb definieren wir Zielgruppen und Keywords, entwickeln Kampagnen, haben die Leadstufen immer im Blick und produzieren zudem relevante Inhalte. HubSpot erleichtert uns die Arbeit, da

Inhalte und Landing Pages einfach und schnell erstellt werden können. Außerdem übernimmt die Software teils manuell, teils automatisiert die Verbreitung und Analyse der Kampagnen. So hat das Marketing alle Prozesse unter Kontrolle und kann dem Vertrieb qualifizierte Leads zur Verfügung stellen.“

Inbound Marketing Pakete:

Für Unternehmen, die sich für Inbound Marketing und HubSpot entscheiden, bietet Mark Lotse Unterstützung in Form von Inbound Paketen an. Sie enthalten einmalig die Einrichtung der Marketing- und Vertriebsplattform und bieten monatliche Content Leistungen wie Blogging, Social Media Marketing, E-Mailing, Erstellung von Content, Landing Pages und Call-to-Actions sowie Reporting und Projektmanagement.

Mehr Informationen zu den Inbound Marketing Paketen von Mark Lotse finden interessierte Unternehmen unter:
<http://blog.mark-lotse.com/mark-lotse-inbound-marketing-pakete>.

Portrait

Mark Lotse? Anders als es der Name vermuten lässt, steckt dahinter kein einzelner Herr, sondern eine ganze Agentur. Das erfahrene Team berät und begleitet seine Kunden bei Content Marketing, Social Media Marketing und Inbound Marketing. Mark konzentriert sich stark auf Inhalte, vergisst dabei aber nie sein Gespür für gutes Design. Für die kurzweilige Visualisierung selbst komplexester Inhalte bietet sich textzeichnerin aus gleichem Haus mit ihren Erklärvideos und Animationen an. Die Kunden wie PTV AG, STP Informationstechnologie AG, Fiducia & GAD IT AG oder die F-Call AG kommen hauptsächlich aus b2b-Branchen in der DACH-Region.

www.mark-lotse.com

News-ID: 892401 • Views: 913 (Stand: 01.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/892401/Inbound-Marketing-mit-Mark-Lotse-HubSpot.html>