



# HubSpot und TikTok verwandeln gemeinsam engagierte Zielgruppen in treue Kundschaft

Integration, mit der sich die B2B-Leadgenerierung effektiv verbessern lässt, jetzt verfügbar in der DACH-Region

Berlin, 10. Januar 2024 — [HubSpot](#) und TikTok haben eine Partnerschaft geschlossen. Damit wollen die beiden Unternehmen die Kundenakquise aus Online-Communities so einfach wie nie zuvor machen. Eine neue Integration ermöglicht es, Leads von TikTok direkt im intelligenten CRM von HubSpot zu erfassen. Damit profitieren Unternehmen von der gebündelten Kraft der führenden Plattform für mobile Kurzvideos sowie der führenden Plattform von HubSpot. Somit können Unternehmen ihr Wachstum wie noch nie zuvor fördern. Die

TikTok-Integration für HubSpot ist nun in Deutschland, Österreich und der Schweiz für TikTok for Business-Kundinnen und -Kunden verfügbar.

Die Partnerschaft kommt zur richtigen Zeit. Verbrauchende nutzen verstärkt Online-Communities, um Marken und Produkte zu entdecken\*. Gleichzeitig suchen kleine und mittelständische Unternehmen nach neuen Möglichkeiten zur Leadgenerierung, da sich traditionelle Methoden der Kundengewinnung als immer schwieriger und auch teurer erweisen.

TikTok ist dank seines hoch engagierten Publikums in der Lage, diese Herausforderungen für B2B-Unternehmen zu lösen – 58 Prozent der TikTok-Nutzenden weltweit sagen, dass sie nach dem Ansehen einer Anzeige wahrscheinlich einen Kauf tätigen werden.\*\* Dazu kommt: Die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Unternehmen in EMEA ist bereits auf TikTok aktiv, zwei von drei nutzen es täglich.\*\*\*

Durch die Automatisierung der Leadgenerierung auf TikTok mit einer nativen HubSpot-Integration können Unternehmen jetzt die Community-basierte Kundenakquise erschließen.

„Wir suchen immer nach Möglichkeiten, unsere Kundschaft bei ihrem Wachstum zu unterstützen, und es ist unbestreitbar, dass TikTok eine große Chance für Unternehmen ist“, sagt **Karen Ng, SVP of Product bei HubSpot**. „Mit dieser Integration kombinieren wir die Popularität von TikTok mit der Leistungsfähigkeit der Plattform von HubSpot, um mehr Unternehmen dabei zu helfen, ein aufmerksames Publikum in hochwertige Kundschaft zu verwandeln.“

Dank der codefreien Integration können HubSpot-Kundinnen und -Kunden TikTok nutzen, um ihre Leadgenerierung anzukurbeln, Interessierte zentral zu verwalten und die Vorteile der Plattform von HubSpot zu erschließen. Und so funktioniert es:

- Unternehmen integrieren ihren „TikTok for Business“-Account mit HubSpot.
- Sie schalten Lead-Generation-Anzeigen auf TikTok und synchronisieren die Leads automatisch und in Echtzeit mit dem intelligenten CRM von HubSpot.
- Unternehmen sprechen Leads über Marketing Hub, die Marketingsoftware von HubSpot, an, indem sie personalisierte Kampagnen über verschiedene Kanäle hinweg erstellen – von E-Mails über bezahlte Anzeigen bis hin zu SMS-Nachrichten. Sie können auch die [neuen Funktionen der Vertriebssoftware Sales Hub](#) nutzen, um eine intelligentere

Kundengewinnung, eine bessere Verwaltung, qualifizierte Leads und letztlich mehr Dealabschlüsse zu erreichen.

- Durch das leistungsfähige, KI-gestützte Reporting von HubSpot können Unternehmen Ergebnisse besser verstehen und die besten Kampagnen weiter optimieren.

„TikTok ermöglicht es Unternehmen, neue Zielgruppen und Communitys zu erreichen und mit ihnen zu interagieren, mit denen sie sonst nicht in Kontakt gekommen wären“, so **Lorry Destainville, Head of Product Partnerships bei TikTok**. „Im Hinblick auf die neue Art und Weise, wie Menschen Unternehmen entdecken und mit ihnen in Kontakt treten, freuen wir uns auf die Zusammenarbeit mit HubSpot, um Werbetreibende dabei zu unterstützen, die aktive TikTok-Community zu erfassen und sie in Leads zu verwandeln. Dies ist nur der Anfang einer Partnerschaft, von der wir glauben, dass sie Unternehmen jeder Größe helfen wird, erfolgreich zu sein.“

Der Motor der Plattform von HubSpot ist das intelligente CRM. Es stellt allen kundenorientierten Teams einheitliche Daten zur Verfügung, um ein konsistentes Kundenerlebnis zu gewährleisten. Es liefert verwertbare Erkenntnisse mit intelligenten Workflows und kontextbezogenen Analytics und bietet [neue Anpassungsmöglichkeiten](#).

## Quellen

\* „HubSpot Consumer Trend Tracker“-Bericht, Mai 2023

\*\* „TikTok Marketing Science Global Shopping Ad Products“-Studie 2022, durchgeführt von Material

\*\*\* „TikTok Marketing Science EUI B2B X SMB“-Studie 2022, durchgeführt von Material

## Bildmaterial

(Credit: HubSpot)

[Porträt Karen Ng, SVP of Product bei HubSpot](#)

[Porträt Lorry Destainville, Head of Product Partnerships bei TikTok](#)

## Über HubSpot

HubSpot (NYSE: HUBS) bietet Unternehmen eine Plattform, die sie beim Wachstum mit System unterstützt. HubSpot ermöglicht eine nahtlose Vernetzung für kundenorientierte Teams dank einer einheitlichen Plattform, die KI-gestützte Produkte, ein intelligentes CRM-System und eine vernetzte Umgebung mit über 1.400 App Marketplace-Integrationen, einem Community-Netzwerk und Schulungen der HubSpot Academy umfasst. Bereits über 194.000 Unternehmen (wie DoorDash, Reddit, Eventbrite oder Tumblr) in mehr als 120 Ländern nutzen die leistungsstarken Tools von HubSpot, um neue Kundinnen und Kunden anzuziehen, mit ihnen zu interagieren und sie zu begeistern.

HubSpot wurde von Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, Entrepreneur und Inc. für seine Unternehmenskultur ausgezeichnet. HubSpot wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Cambridge im US-Bundesstaat Massachusetts. Das Unternehmen beschäftigt weltweit Tausende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die teils in Büros und teils im Homeoffice arbeiten. Der deutsche Unternehmenssitz ist in Berlin.

Mehr auf [www.hubspot.de](http://www.hubspot.de) und auf der [Presseseite](#)

## Pressekontakt

HubSpot  
Anne-Kathrin Lenz (geb. Richter)  
Head of PR & Brand DACH  
Tel.: +49 (0) 30 208486045  
E-Mail: [arichter@hubspot.com](mailto:arichter@hubspot.com)

Agentur Frau Wenk +++ GmbH  
Tel.: +49 (0) 40 32904738-0  
E-Mail: [hubspot@frauwenk.de](mailto:hubspot@frauwenk.de)