

# HubSpot steigert seinen **Affiliate- Umsatz** und seine **Sign-Ups** um mehr als 50%



# Ausgangssituation

HubSpot war auf der Suche nach einer Partner-Plattform, die mithalten kann

Als führende Customer Relationship Management (CRM) Plattform, hilft [HubSpot](#) seit seiner Gründung im Jahr 2005 Unternehmen beim Wachsen.

Affiliate-Partnerschaften waren bereits eine Schlüsselkomponente von HubSpots Akquise-Strategie; die eingeschränkten Möglichkeiten seiner bisherigen Partner-Plattform bremsen jedoch das Wachstum des Unternehmens. Das Team brauchte somit eine neue Plattform, die mit HubSpots Partnerprogramm mitwachsen konnte.



Wie viele B2B-Unternehmen, sah sich HubSpot mit seinem Partnerprogramms folgenden Problemen gegenüber:

- **Unzureichende(s) Reporting/Daten.** HubSpot wollte all seine Daten an einem Ort sammeln und auswerten, um herauszufinden, was funktioniert und was nicht. Seine bisherige Plattform bot keine entsprechende Funktion.
- **Keine Flexibilität bei der Vergütung.** HubSpots bisherige Plattform bot sehr eingeschränkte Vergütungsoptionen. Das Team wollte seine Partner jedoch jeden Monat voll automatisiert und leistungsbasiert vergüten.
- **Schwierigkeiten bei der Partnerakquise.** Hubspot hatte Schwierigkeiten, um Partner zu finden, die zu seinen Unternehmenszielen passten. Es brauchte Automation, um laufend neue Partner zu finden und sie dazu zu motivieren, auf Outreach zu reagieren, HubSpots Programm beizutreten und seinen Service zu bewerben.

## Über HubSpot

HubSpots Plattform bietet Marketing-, Vertriebs-, Dienstleistungs-, Betriebsführungs- und Website-Management-Produkte, die zunächst gratis sind und entsprechend den Anforderungen von HubSpots Kunden in jeder Phase ihres Wachstums ganz nach Bedarf erweitert werden können. Heute nutzen mehr als 177.000 Kunden in über 120 Ländern HubSpots leicht bedienbare Tools, um ihre eigenen Kunden anzusprechen und zu begeistern.

**HubSpot sah es als Teil seiner Mission, eine Plattform zu finden, die das Wachstum seiner Partner sowie seines Partnerprogramms unterstützen kann.**



## Die Lösung

Mit [impact.com](#) Ausgaben neu verteilen und gleichzeitig mehr in Partnerschaften investieren

---

### Schneller neue Partner rekrutieren

HubSpot nutzt [impact.coms](#) Marktplatz, um schneller neue Partner zu [finden und rekrutieren](#). Dort kann es Partner nach Kriterien wie Standort, Publikum oder Engagement-Rate filtern.

HubSpot fokussierte sich vornehmlich auf Partner wie:

- **SaaS-Reviewer**, die detaillierte Bewertungen von Unternehmenslösungen veröffentlichen.
- **Content Creators**, die Business-Fachwissen mittels Blogs, YouTube-Videos oder Podcasts teilen.
- **Digitale Trainer**, die Online-Kurse und anderes Infomaterial für Unternehmer bereitstellen.
- **Produkt-/Software-Integrationen**, die digitale Lösungen anbieten, die sich mit HubSpot einbinden lassen.



*“Wir haben diverse Optionen verglichen und impact.com war eindeutig die beste darunter — besonders für ein B2B-Unternehmen. impact.com hat die einzige Plattform, die uns alles bietet, was wir heutzutage brauchen, und wir sind überzeugt davon, das sie auch weiterhin mit HubSpot mitwachsen wird.”*



**Nancy Harnett**

Leiterin Affiliate-Marketing  
HubSpot

## Die Lösung (kont.)

Mit [impact.com](https://www.impact.com) Ausgaben neu verteilen und gleichzeitig mehr in Partnerschaften investieren.

### Partnervergütung via Integration and Dynamic Payouts

HubSpot band seine eigene CRM-Plattform in [impact.com](https://www.impact.com)s API ein, um Sign Ups, Auszahlungen, Stornos und die Legitimität von Käufen zu tracken. Das API übernahm Partner für seine Kampagne und synchronisierte sie mit HubSpots CRM.

Das Unternehmen nutzte zudem die Vorteile von [impact.com](https://www.impact.com)s [Dynamic Payouts](#), um Partner zu vergüten und die Nachfrage zu steigern. Das Feature ermöglichte es HubSpot, seine Partner nach dem Cost-per-Action (CPA) und/oder Cost-per-Lead (CPL) Modell zu vergüten.

Mithilfe von Dynamic Payouts implementierte HubSpot eine dreistufige Vergütungsstruktur. Partner konnten in die nächste Stufe aufsteigen, wenn sie gewisse Performance-Ziele erreichten.

Die drei Stufen umfassen:

- **Stufe 1. HubSpot-Affiliate-Partner** erhalten 30% Provision für jede Registrierung, die zu einem bezahlten Abo konvertiert.
- **Stufe 2. Super-Affiliate-Partner** erhalten 30% Provision für jede Registrierung, die zu einem bezahlten Abo konvertiert, plus zusätzliche Boni.
- **Stufe 3. Elite-Affiliate-Partners** erhalten individuelle Provisionen, basierend auf ihrer Performance im HubSpot-Programm.

Zudem baute HubSpot über ihre eigene CRM-Plattform gute Beziehungen zu seinen Affiliates auf. Das Team sandte Performance-Mails an jede Partner-Stufe. Dies führte dazu, dass Partner informiert und motiviert waren und HubSpot ihnen stets frisch im Gedächtnis blieb.

## Die Lösung (kont.)

Mit impact.com Ausgaben neu verteilen und gleichzeitig mehr in Partnerschaften investieren.

---

### Mit umfassenden Daten auf dem Laufenden bleiben

HubSpot nutzte impact.coms detailliertes [Reporting](#), um die Qualität von Leads zu tracken und Qualitätschecks zu implementieren, um höchste Effektivität zu gewährleisten.

Bei der Festlegung von Unternehmenszielen mit ihren Partnern nutzte das Unternehmen impact.coms Performance-Reports, um mit Leichtigkeit relevante Metriken abzurufen. Dadurch stellte es sicher, dass alle Parteien jederzeit wussten, was aktuell funktionierte und was nicht. HubSpot und seine Partner konnten diese essentiellen Informationen nutzen, um ihr Partnerprogramm anzupassen und somit bessere Ergebnisse zu erzielen.

“

*“Es hilft enorm, alle Metriken bei jedem Partner-Call sofort zur Hand zu haben. Dadurch können wir sofort sehen, was gut funktioniert hat oder gefloppt ist. Die frei anpassbaren Vergütungsoptionen sind ebenso großartig — und einfach aufzusetzen.”*

**Nancy Harnett**

Leiterin Affiliate-Marketing  
HubSpot



# Das Ergebnis

## HubSpots Partnerprogramm erzielte signifikantes YoY-Wachstum

Mit impact.coms Hilfe steigerte HubSpot seinen Affiliate-Umsatz sowie die Anzahl seiner Partner um **mehr als 50%**. Zudem verzeichnete das Unternehmen signifikant höhere Earnings per Click (EPC). Durch die Nutzung einer Plattform, die auf HubSpots sich stetig weiterentwickelnden Bedürfnisse eingeht, konnte das Team beeindruckende Ergebnisse erzielen und zudem eine bessere Partner- und User-Erfahrung schaffen.



Als Bonus konnte HubSpot obendrein:

- laufend neue Affiliates rekrutieren, die zu seinen Unternehmenszielen passten
- tiefe Einblicke in seine Kampagnen-Performance gewinnen
- Daten nutzen, um sein Partnerprogramm zu optimieren
- Vergütungen automatisieren - um seine Affiliates zu motivieren

Willst Du genauso eindrucksvolle Ergebnisse für Dein eigenes Partnerprogramm? Dann sieh Dir impact.coms [App-Integration](#) von HubSpot an. Sie ermöglicht es Dir, Deine Partnerschaften nahtlos zu automatisieren und managen sowie den Wert Deiner Partner in jeder Phase des Sales-Funnels zu tracken und zuzuordnen.

Situation



Lösung



Ergebnis

Bereit für ebenso großartige Ergebnisse wie HubSpot? | Kontaktiere [grow@impact.com](mailto:grow@impact.com)

## HubSpots neues Affiliate-Programm bietet:

- 30% Verkaufsprovision
- Eine große Medienbibliothek mit über 400 Marketing-Assets
- Detaillierte Performance-Reports
- Ein großzügiges 180-Tage-Cookie-Fenster
- Verlässlicher Support vom HubSpot-Affiliate-Team

Durch die Nutzung von impact.coms Reporting-Features und voll anpassbaren Vergütungsoptionen konnte HubSpot eine neue, mehrstufige Auszahlungs- und Bonus-Struktur einführen, die gut-performende Affiliates entsprechend vergütet.



Verkaufsprovision



Eine große Medienbibliothek mit über 400 Marketing-Assets



Ein großzügiges 180-Tage-Cookie-Fenster

## Wer sollte HubSpots Affiliate-Programm beitreten?

---

- **SaaS-Reviewer**, die detaillierte Bewertungen von Unternehmenslösungen veröffentlichen.
- **Content Creators**, die Business-Fachwissen mittels Blogs, YouTube-Videos oder Podcasts teilen.
- **Digitale Trainer**, die Online-Kurse und anderes Info-Material für Unternehmer bereitstellen.
- **Produkt-/Software-Integrationen**, die digitale Lösungen anbieten, die sich mit HubSpot einbinden lassen..

HubSpot Affiliate-Programm: [Mehr erfahren](#)

Partnermanagement-Plattform von impact.com:  
[Mehr erfahren](#)

