

Der B2B-Commerce ist zweifellos reif für eine Veränderung. Unternehmen versinken heute regelrecht in der Vielzahl von Tools und Anwendungen, was den Kaufvorgang schwieriger macht, als er sein müsste. Etwas so Wichtiges wie das Käuferlebnis Ihrer Kundschaft sollte nicht so umständlich sein. Deshalb konzentrieren wir uns bei HubSpot verstärkt auf den B2B-Commerce. Commerce Hub bietet Ihnen alle Tools, die Sie brauchen – vom Verwalten und Akzeptieren von Zahlungen bis zu Rechnungsstellung, Abonnements und Zahlungsplänen. Wir bieten Ihren Teams eine bessere Möglichkeit, zu verkaufen, und Ihrer Kundschaft die Möglichkeit, einfacher zu kaufen. Und das weltweit. Wir haben Stripe integriert, um HubSpot-Kundschaft weltweit lokale Zahlungsmethoden und Währungen anzubieten. Außerdem ist Commerce Hub jetzt in den kostenlosen Tools von HubSpot verfügbar. Bei unserem Ansatz für den B2B-Commerce ist Einfachheit alles. Deshalb können Sie Commerce Hub in HubSpot ganz einfach selbst aktivieren und einrichten. Und das ist noch nicht alles, was wir für die Optimierung Ihres B2B-Commerce für Sie haben. Wir haben die Abrechnungsmöglichkeiten von Commerce Hub erweitert und das einfache Verwalten von Rechnungen, Abonnements und Zahlungsplänen hinzugefügt. Finanz- und Buchhaltungsteams werden von unserer neuen QuickBooks-Integration begeistert sein, die die bidirektionale Synchronisierung für Rechnungen und Zahlungen unterstützt. Genau wie Zahlungen einfacher werden, wird Ihr Geschäft wachsen – und wir stehen Ihnen zur Seite. Wir haben APIs für Zahlungen, Rechnungen und Abonnements eingeführt. Wir bei HubSpot verstehen, wie wichtig eine nahtlose Käuferfahrung ist. Deshalb überarbeiten wir die B2B-Commerce-Optionen. Im Spring Spotlight erfahren Sie, was Commerce Hub alles zu bieten hat.