

DComSuite im Vergleich zu HubSpot und Salesforce

Bildungseinrichtungen und mittelständische Unternehmen, die ein leistungsstarkes und budgetschonendes CRM-System suchen, finden in der **DComSuite** eine optimale Lösung. Im Gegensatz zu cloudbasierten Anbietern wie **HubSpot** und **Salesforce** fallen bei der DComSuite keine monatlichen Nutzergebühren an, und die Kosten sind nachhaltig planbar.

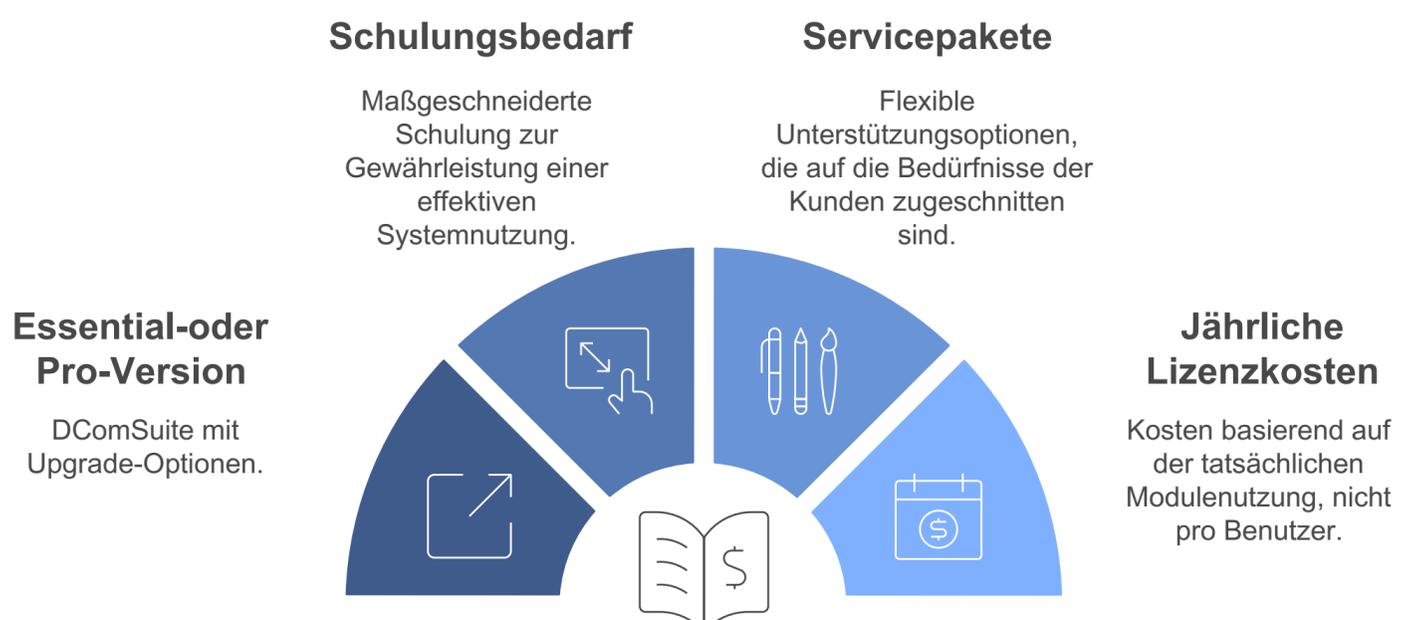
Mit einem **individuellen Kostensystem** – bestehend aus flexiblen Service- und Betreuungsoptionen sowie jährlichen Lizenzen, die unabhängig von der Nutzerzahl sind – bietet die DComSuite eine schnelle Amortisation, selbst bei wenigen neu gewonnenen Kunden oder Schülern.

Kostenstruktur der DComSuite: Transparente Investition ohne Nutzerabhängigkeit

Der Preis für die DComSuite wird durch mehrere Faktoren bestimmt, die während eines technischen Konzepttages gemeinsam ermittelt und in einem individuellen Angebot festgehalten werden.

- 1. Essentials- oder Professional-Version:** Die Basisversion beginnt bei ca. 25.000 Euro und kann auf eine erweiterte Professional-Version aufgestockt werden, um zusätzliche Module und Funktionen zu integrieren.
- 2. Schulungsbedarf:** Eine auf Ihre Anforderungen abgestimmte Schulung wird durchgeführt, um Ihr Team optimal in die Bedienung des Systems einzuführen. Eine zweitägige Schulung ist Voraussetzung, um die Suite in bestimmten Betreuungsmodellen eigenständig nutzen zu können.
- 3. Betreuungs- und Servicepakete:** Verschiedene Pakete erlauben es Ihnen, das Service-Level an Ihre Ressourcen und Anforderungen anzupassen. Von Full-Service über Technical Service bis zur vollständigen Eigenverwaltung bieten die Modelle flexibel wählbare Unterstützung für die technische Betreuung, Kampagnenadministration und Support.
- 4. Jährliche Lizenzkosten für Module:** Diese Kosten fallen ausschließlich für die tatsächlich genutzten Module an und sind **nicht nutzerabhängig**. Die DComSuite kann mit einer Nutzerzahl von 1 bis zu 1.000 eingesetzt werden, ohne dass pro Nutzer zusätzliche Gebühren anfallen.

DComSuite Preisstruktur



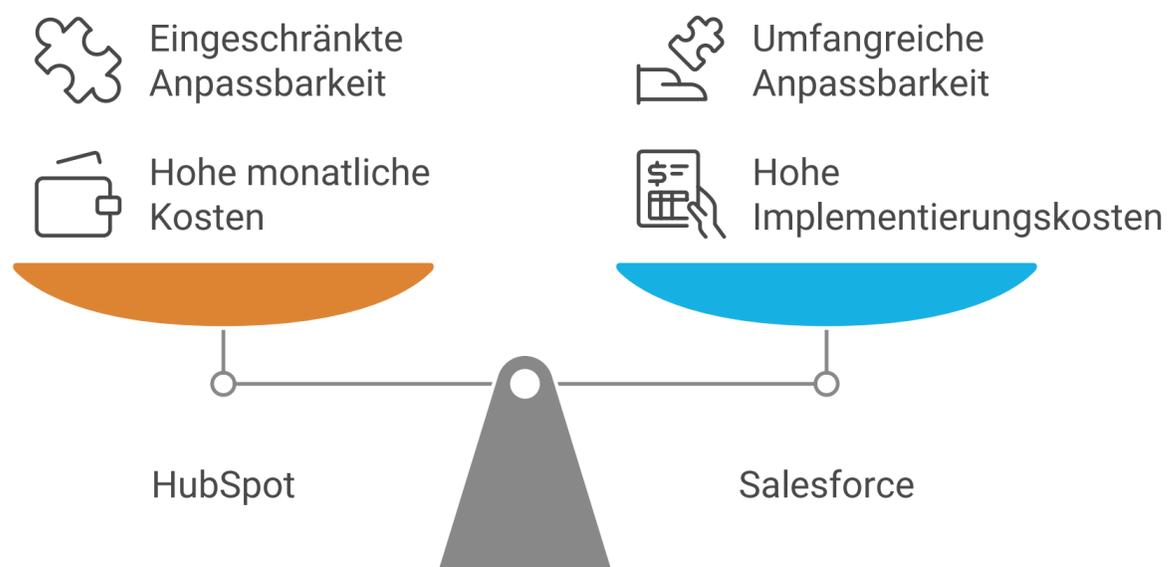
Diese transparente Kostenstruktur sorgt für eine klare Budgetplanung und vollständige Kostenkontrolle, ohne die unerwarteten Erhöhungen, wie sie bei Cloud-Abonnements häufig auftreten. Sie zahlen nur für das, was Sie tatsächlich benötigen, und können das System skalieren, ohne Mehrkosten für zusätzliche Nutzer einzuplanen.

Vergleich mit HubSpot und Salesforce: Anpassbarkeit und langfristige Kosten

Cloudbasierte Systeme wie HubSpot und Salesforce bieten vielseitige CRM-Funktionen, allerdings oft zu **hohen, fortlaufenden Kosten pro Nutzer** und mit beschränkter Anpassungsfähigkeit.

- **HubSpot:** Die **Enterprise-Version** des HubSpot Marketing Hubs umfasst leistungsstarke Marketing-Automatisierungen, jedoch ab etwa **3.600 USD pro Monat**. Die monatlichen Kosten erhöhen sich mit der Anzahl der Kontakte und Nutzer, was für größere Teams und Unternehmen mit größerem Datenvolumen schnell zur Budgetbelastung werden kann. Die Anpassbarkeit ist bei HubSpot begrenzt, da viele Funktionen vordefiniert sind und nicht speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands und von Bildungseinrichtungen zugeschnitten sind.

- **Salesforce:** Salesforce bietet in der **Marketing Cloud** eine Vielzahl an Anpassungs- und Erweiterungsoptionen, was jedoch monatlich oft mehrere Tausend Euro kosten kann und zusätzlichen Implementierungsaufwand verursacht. Die Nutzung von Salesforce erfordert häufig spezialisierte Entwickler oder IT-Teams, um die Funktionen vollständig auszuschöpfen und an die Prozesse des Unternehmens anzupassen.

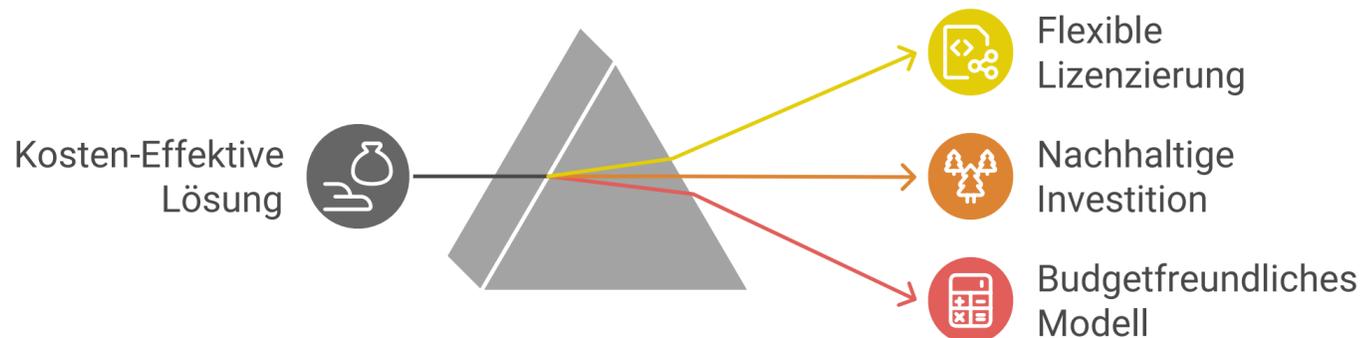


Evaluierung von HubSpot vs. Salesforce für CRM-Bedürfnisse.

Vorteile der DComSuite: Die DComSuite bietet eine individuell anpassbare On-Premises-Lösung, die speziell für den Mittelstand und das Bildungswesen entwickelt wurde. Sie kann gezielt auf bestehende Geschäftsprozesse abgestimmt werden und bietet Funktionen, die über die in Cloud-Angeboten vorgegebenen Module hinausgehen.

Amortisation: Schnelle Refinanzierung für Bildungseinrichtungen und Unternehmen

Die DComSuite amortisiert sich häufig schnell, insbesondere in Bildungseinrichtungen und internatsähnlichen Organisationen. Schon wenige neue Schüler oder Kunden genügen oft, um die Investitionskosten vollständig zu decken. Die Kombination aus **einmaligen Lizenzkosten, jährlichen Modullizenzen und flexiblen Betreuungsmodellen** ermöglicht eine budgetfreundliche Lösung, die ohne wiederkehrende Nutzergebühren auskommt und so eine nachhaltige Investition darstellt.

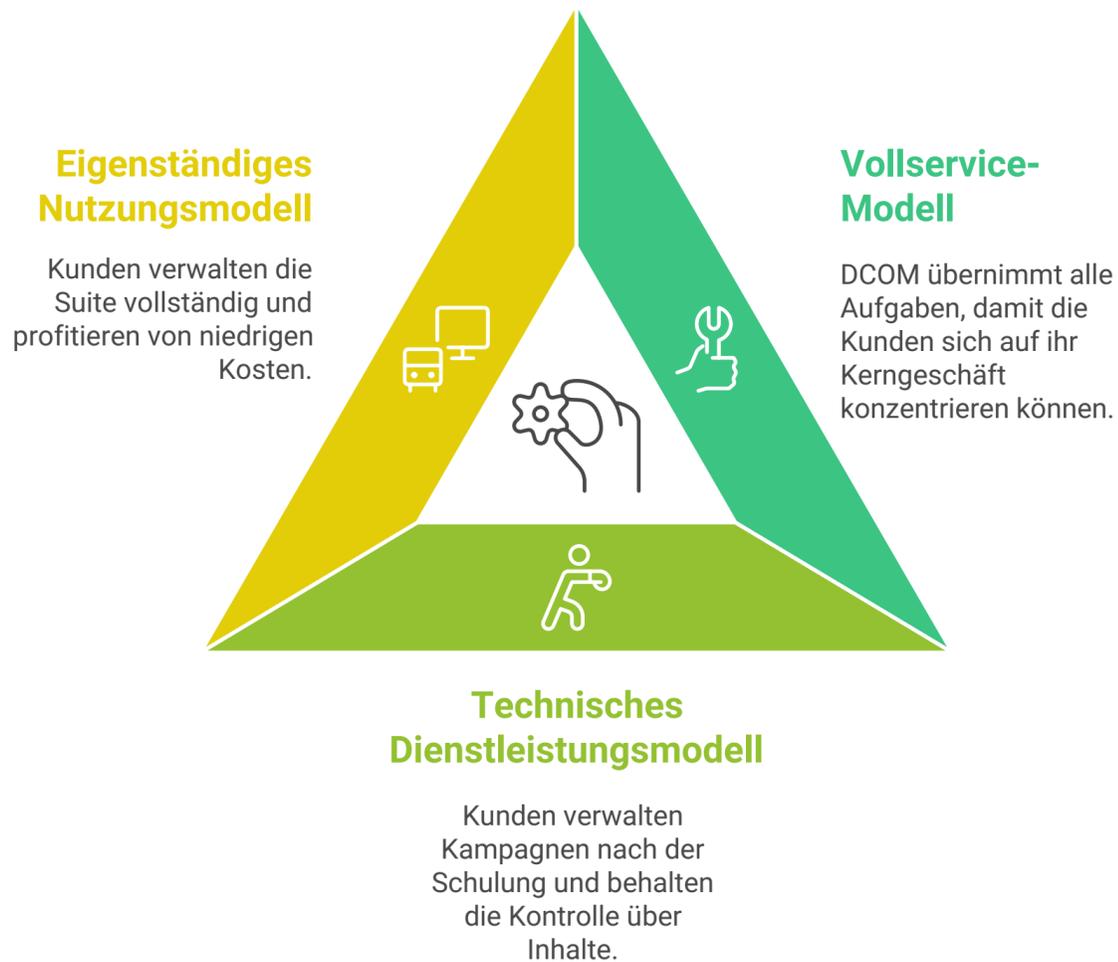


Flexibles Betreuungsmodell: Für jedes Unternehmen und jede Einrichtung das passende Paket

Die DComSuite lässt sich in verschiedenen Betreuungsmodellen einsetzen, die den individuellen Ressourcen und Anforderungen des Kunden angepasst sind:

1. **Full-Service:** DCom Systems KG übernimmt alle technischen und administrativen Aufgaben rund um die Suite, einschließlich Kampagnenverwaltung. Dieses Modell eignet sich für Institutionen und Unternehmen, die den vollen Service benötigen und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren möchten.
2. **Technical Service:** In diesem Modell sorgt DCom Systems KG für die technische Verwaltung der Suite, während der Kunde nach einer **zweitägigen Schulung** die Planung und Umsetzung der Kampagnen eigenständig übernimmt. Der Kunde behält damit die volle Kontrolle über seine Inhalte und Marketingaktivitäten, ohne sich um die technische Infrastruktur kümmern zu müssen.
3. **Komplett eigenständige Nutzung:** Nach einer intensiven dreitägigen Schulung übernimmt der Kunde die vollständige Verwaltung und Nutzung der Suite. Jährlich fallen nur geringe Lizenzkosten für die ausgewählten Module an, was dieses Modell besonders wirtschaftlich macht.

DComSuite Service Modelle



Fazit: Kostentransparenz, schnelle Amortisation und vollständige Datenkontrolle

Die DComSuite ist die ideale Lösung für Bildungseinrichtungen und Unternehmen, die eine flexible und budgetfreundliche CRM-Lösung suchen. Im Vergleich zu Cloud-Lösungen wie HubSpot und Salesforce bietet die DComSuite durch ihre On-Premises-Installation eine vollständige Datenkontrolle und eine transparente Preisstruktur.

Ohne zusätzliche Lizenzkosten für jeden Nutzer und mit klar definierten jährlichen Lizenzgebühren bietet die DComSuite eine planbare, nachhaltige Lösung, die sich bereits mit wenigen neu gewonnenen Kunden amortisiert.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme per **E-Mail**, **Telefon** oder über unsere **Webseite**. Wünschen Sie ein persönliches Gespräch, dann nutzen Sie unseren **Terminplaner**.

Wir freuen uns auf Ihr Interesse und unser Gespräch.

DCom Systems KG Stiller Weg 11 22607 Hamburg

Telefon: [+49 40 2383295-0](tel:+494023832950)

E-Mail: mail@dcom-systems.de

Web: <https://dcom.systems>