

adin never  
stop



# ***Marketing estratégico con HubSpot CRM***

adin never  
stop

# Índice

- **Introducción**
- **Inbound Marketing,  
¿qué es?**
- **HubSpot**
- **¿Es para tu empresa?**

adin never  
stop

# Marketing Digital estratégico con HubSpot CRM

Redes Sociales, Email Marketing, sitio web, PR, servicio al cliente, y un sinfín de otras estrategias y canales son utilizados a la hora de comunicarse con la audiencia en el mundo digital.

Muchos equipos luchan a diario con tener que trabajar con 2, 3, 5 o más herramientas diferentes, donde toda la información muchas veces es compleja de integrar. Inclusive, en algunos casos, hay que contratar un software adicional solamente para generar integraciones entre una plataforma u otra.

**¡Pero todo eso se puede solucionar!**

Conoce HubSpot, la herramienta considerada uno de los orígenes del **Inbound Marketing**.

adin never  
stop



**¿qué es?**

# INBOUND MARKETING:

## CONOCE ESTA ESTRATEGIA

Por décadas el embudo de ventas ha sido uno de los esquemas predilectos para las estrategias de marketing y ventas, y ha funcionado bien, pero, ¿y si pudiera hacerlo mejor?

Eso es lo que propone la **metodología Inbound**, en ella dedicamos herramientas detalladas para cada parte del embudo y buscamos entregarles a las personas los elementos adecuados para **satisfacer sus necesidades en cada etapa** de su viaje del cliente.

De este modo, ofrecemos un acompañamiento en cada punto de contacto, de manera que los consumidores, prospectos y clientes no se sientan abandonados en ningún momento. Si logramos aquello, darles la mejor experiencia, no sólo tendremos consumidores, sino también promotores.

## MARKETING

### Acciones:

CONOCIMIENTO | PROSPECCIÓN



## VENTAS

### Acciones:

CONVERSIÓN | FIDELIZAR



CLIENTES

- Web
- Blog
- Palabras Claves
- RRSS
- SEO
- PPC
- Email Marketing
- CTA
- Landing Page
- Contenido Premium
- Formularios
- Página de Gracias



- Email
- Seguimientos
- Gestión de Leads
- CMR
- Analítica
- KPI's
- Testing
- Feedback



# EL EMBUDO SE REINVENTA:

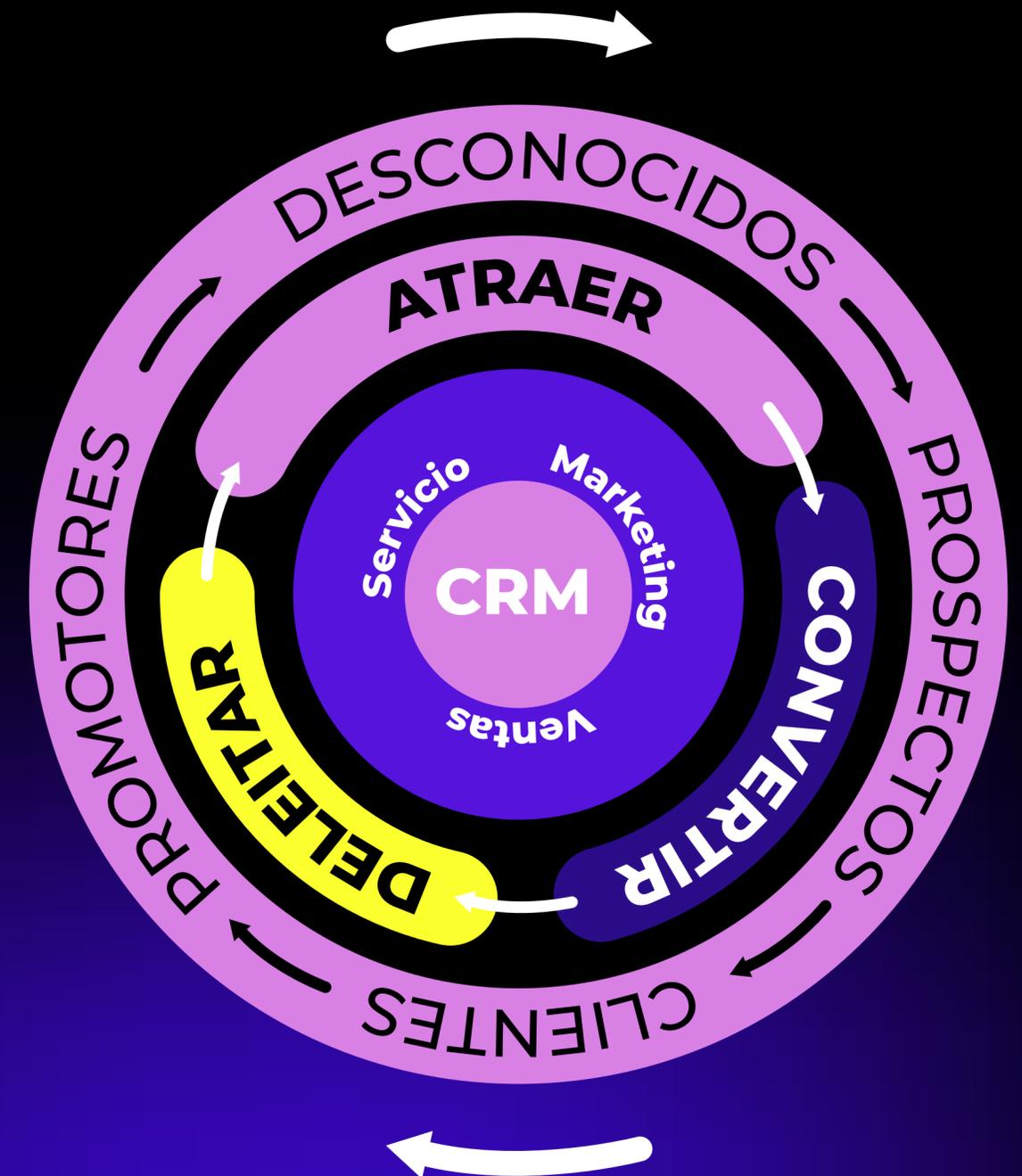
## CONOCE EL FLYWHEEL

Con la metodología Inbound, el Funnel de Ventas se reinventa y presenta un modelo nuevo: el **FLYWHEEL**.

Pasamos de entender el proceso de ventas como embudo que "libera" a los clientes, a pensarlo como una rueda que se encuentra en constante movimiento, girando en torno a ellos.

En este modelo se abandona la idea de que sólo un equipo puede interactuar en cada etapa y se plantea un ciclo donde ventas, servicio y marketing trabajan en paralelo para lograr los mejores resultados.

Los tres equipos comparten el objetivo de **atraer personas con contenido que logre convertirlos en prospectos y que las deleite para lograr la fidelización.**



adin never  
stop

HubSpot

**Une a tus equipos**

# La herramienta todo en uno que necesitas

Uno de los grandes beneficios de trabajar en miras al Flywheel, no solo son movimientos con menos fricción para tus clientes, sino también para tus equipos de:

- **Marketing**
- **Ventas**
- **Servicios**
- **Operaciones**
- **Desarrollo**

Esto gracias a sus múltiples Hubs, los cuales integran las funcionalidades que cada área necesita.

## Objetivo:

- ◆ Ayudar a los profesionales a desarrollar estrategias de inbound marketing.

## Puntos Fuertes:

- ◆ Te permite controlar tus acciones de marketing y ventas en un mismo sitio, es decir, no tener que usar otras plataformas.

## Objetivo Final:

- ◆ Ayudar a atraer visitantes, convertir a estos en leads y finalmente hacer que se conviertan en clientes para luego fidelizarlos.
- ◆ Pone al cliente en el centro de todo.

# ¿Qué herramientas ofrece la plataforma?

## Marketing Hub

¿Quieres atraer nuevos prospectos? Con Marketing Hub puedes gestionar el contenido que compartirás con tu audiencia, incrementando las posibilidades de atraer tráfico. Además, las distintas funcionalidades de este Hub y su integración con demás áreas permiten calificar de mejor manera a tus leads y aumentar las oportunidades de ventas.

## Sales Hub

El principal objetivo de Sales Hub es contribuir a la optimización del trabajo, mediante la automatización de tareas. También es posible realizar el seguimiento y monitorear tus oportunidades de venta en un solo lugar, mejorando el proceso de cierre de negocios.

## Operations Hub

Con Operations Hub se busca alinear el trabajo de tus equipos y las distintas áreas del negocio, para agilizar el cumplimiento de los objetivos generales. Sincronizar información y sincronizar tareas es parte fundamental de este módulo.

# ¿Qué herramientas ofrece la plataforma?

## Service Hub

El servicio al cliente es fundamental para brindar una experiencia valiosa a tus clientes por lo que con Service Hub, podrás responder a todas las necesidades que estos presenten. Con este módulo podrás responder mensajes, obtener feedback hasta conocer problemas que puedan estar aquejando a tu audiencia.

## CMS Hub

El Content Management System o Sistema de Gestión de Contenidos de HubSpot se caracteriza por su facilidad de uso, pues no tienes que ser un experto para poder administrarlo. Esta herramienta permite la creación completa de tu sitio web, incluyendo landing pages y el blog. Lo mejor de todo es que puedes configurar y editar como quieras.

adin never  
stop

HubSpot

¿Es para tu  
empresa?



# Beneficios

## Ventas

- ◆ Gestión del embudo de ventas.
- ◆ Registro automático de todas las actividades de venta, marketing y servicios en el CRM.
- ◆ Información de contactos unificada para todas las áreas de tu empresa.
- ◆ Conversaciones con leads y clientes por medio de integraciones con servidores de correo electrónico.

## Marketing

- ◆ Generación de leads calificados gracias a la integración de Email Marketing, Landing Pages, Redes Sociales y más.
- ◆ Crea y monitorea tu contenido desde un solo lugar.
- ◆ Genera informes que te permitan entender el comportamiento de los contactos de tu CRM.

## Servicios y Operaciones

- ◆ Convierte a tus clientes en promotores.
- ◆ Resuelve los posibles problemas de tus clientes con una base de servicios con tickets de ayuda.
- ◆ Crea encuestas NPS para conocer el estado de satisfacción.

## Desarrollo

- ◆ Maneja tu estrategia SEO con la herramienta de Content Clusters.
- ◆ Administra tu sitio web y sus landing pages de manera unificada.
- ◆ Crea formularios que ingresen automáticamente todos los datos al CRM.
- ◆ Crea A/B testing o Smart Content.

## ¿Te sientes identificado con alguno de estos dolores?

### “No sé si mis estrategias de marketing son efectivas”:

- Podrás identificar quién ve tus contenidos, quienes realizan acciones como hacer clic en un CTA o incluso si derivaron a Spam tus correos
- Podrás comparar tus campañas para poder medir con algún KPI como tasas de apertura o tasas de respuesta, todo dentro de HubSpot.

### “No tengo seguimiento de las acciones de mis ejecutivos, ni la calidad de estas”:

- HubSpot te permite poder tener un historial de actividades, no solo de las acciones que ejecuten tus ejecutivo de ventas, servicios, o incluso las acciones de marketing; sino que también podrás observar las interacciones que tiene dicho contacto con respecto a tus correos, anuncios y visitas a los sitios.

### “Tengo un E-Commerce, pero mido el rendimiento en múltiples plataformas de alto costo”.

- HubSpot cuenta con múltiples conexiones nativas para conectarse a e-commerce como: Shopify, Woo-Commerce, entre otras plataformas, incluso si tu E-commerce no está incluido en la lista que tiene HubSpot, te brinda las herramientas para poder conectarlo (con ayuda de un desarrollador).

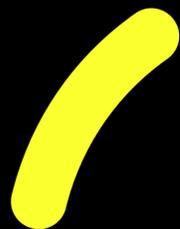


adin<sup>never</sup><sub>stop</sub>

**¿Te gustaría integrar HubSpot a tu estrategia de Marketing Digital?**

**¡Te podemos ayudar!**  
¡Hablemos!





**Contenido** creado por

**adin** never  
stop

 **cebra**

