

# Guía de la campaña de agosto: CRM personalizable



## Audiencia objetivo

Jefes de operaciones, ventas o marketing

## Productos destacados

Plataforma de CRM: unidades de negocio, secuencias automatizadas

## Tema de la campaña

El CRM ahora es mucho más que una herramienta de ventas: es la base de cualquier empresa en crecimiento.

La plataforma de CRM personalizable de HubSpot está hecha para hacer más fácil tu trabajo. Establece permisos, propiedades y eventos de comportamiento personalizados para optimizar al máximo la sincronización de tus equipos desde una interfaz de usuario unificada que te permitirá implementarla sin el menor esfuerzo.

### ¿Por qué es importante?

En la actualidad, las expectativas de nuestra clientela han crecido más que nunca. Por lo tanto, el software de CRM debe ser mucho más que un simple tarjetero digital para negocios.

Para alcanzar sus objetivos, las empresas necesitan un CRM totalmente integrado que facilite y optimice toda la experiencia de sus clientes.

### ¿En qué nos diferenciamos del resto?

Nuestro CRM se diseñó como un todo, no por partes, y por eso te permite generar una experiencia inigualable para tu audiencia y tus usuarios finales.

Con HubSpot, ya no tienes que elegir entre potencia y facilidad de uso. Además, si en algún momento necesitas hacer cambios, podrás hacerlos por tu cuenta de manera rápida y sencilla.

## Por qué elegir HubSpot

Nuestro CRM incluye herramientas de primera para personalizar y adaptar la plataforma, lo que garantiza el éxito de todos tus equipos.

**Adopción:** la plataforma de CRM es la base de tu empresa, por lo que debe ser accesible y fácil de implementar. La interfaz de usuario de HubSpot es intuitiva y sencilla, algo muy valorado por representantes de ventas y administradores.

**Alineación:** nuestra plataforma ofrece permisos específicos para que puedas mantener el control y permitir que cada equipo se concentre en los asuntos más importantes. Además, las unidades de negocio permiten configurar y organizar varias marcas en una misma cuenta de HubSpot.

**Adaptación:** HubSpot hace que sea fácil adecuar el software a tus necesidades únicas con objetos personalizados y una interfaz de usuario adaptable. Además, a medida que lo requieras, puedes hacer modificaciones al portal de HubSpot fácilmente con mínimos esfuerzos de desarrollo y tiempos de inactividad.

[Visita el portal de la campaña del flywheel para ver más recursos](#)

## Nuevas características

### Unidades de negocio

### Complemento

Las unidades de negocio sirven para delimitar diferentes marcas en un portal de HubSpot compartido. Te permiten gestionar con confianza los contactos, los recursos de marketing y ventas y las preferencias de cada marca que tengas en nuestra plataforma.

Ejecuta campañas de aumento de ventas o ventas cruzadas para llegar a todos los segmentos de tu audiencia, haz un seguimiento de las interacciones y de las preferencias para la comunicación con cada marca y genera informes de rendimiento, ya sea para toda tu empresa o para una de tus marcas.



[Ver demostración](#)



[Diferencias con los dominios](#)

### Inscripciones con secuencias automatizadas

### Enterprise

No siempre es fácil para los equipos de ventas prestar atención a todas las tareas distintas que deben llevar a cabo y muchas veces no pueden hacer un seguimiento rápido a leads nuevos para obtener los mejores resultados.

Gracias a esta actualización, ahora puedes automatizar el seguimiento con un workflow para incluir y excluir contactos en secuencias. Si bien los workflows ya desde hace mucho incluyen correos de marketing, las secuencias ofrecen el toque personalizado y único que esperan los prospectos. La combinación de estas dos herramientas le permitirá a tu equipo lograr una comunicación de ventas a gran escala más eficaz para cerrar más negocios.



[Más información](#)

## Lo que mejoró en agosto de 2021

Potenciamos lo que tenemos: mejoramos las características existentes del CRM

### Objetos personalizados

### Enterprise

#### Configuración de objetos personalizados

Quienes hacen la gestión encontrarán la opción «Objetos personalizados» en la configuración después de crear un objeto personalizado para su hub. Esta opción incluirá ajustes para cada objeto que el cliente haya creado.



[Más información](#)

#### Propiedades de objetos personalizados en formularios

Muchas veces, nuestros clientes necesitan recoger los datos de su clientela a través de formularios sobre uno de sus objetos personalizados. Con esta actualización, ahora pueden añadir propiedades de sus objetos personalizados directamente a los formularios de HubSpot y recopilar datos importantes de la clientela que son exclusivos de su empresa.

## Filtros de objetos personalizados en listas

Mejora y amplía tus listas de contactos (correo electrónico de contacto, automatización, calificación, etc.) con filtros de propiedades de objetos personalizados y tickets. Además de los grupos de filtros actuales para contactos, empresas y negocios, ahora también verás los tickets y todos los objetos personalizados en tu portal.

### Eventos de comportamiento personalizados

Enterprise

La nueva función de eventos de comportamiento personalizados te permite definir y activar eventos a tu manera. Puedes crear propiedades personalizadas para eventos, automatizar workflows en función de las propiedades de los eventos de comportamiento personalizados, atribuir ingresos a eventos específicos en el generador de informes y mucho más, incluso cuando los eventos se den fuera de HubSpot.

Los eventos de comportamiento personalizados te permiten:

- Hacer un seguimiento de los inicios de sesión en sitios web externos
- Comparar el uso en navegadores y en apps para dispositivos móviles
- Monitorizar en tu sitio los carritos de compras abandonados
- Hacer un seguimiento de los elementos interactivos
- Crear embudos de ventas personalizados para monitorizar los recorridos de los compradores

### Interfaz de usuario personalizable

Enterprise

#### Personalización de tarjetas del CRM

Ahora tú decides qué propiedades quieres que aparezcan en las tarjetas de asociación y del panel.

Los campos que elijas aparecerán por defecto y mostrarán siempre las propiedades más importantes para ti.



[Más información](#)

#### Prioridad de los negocios

Define el nivel de atención necesario para un negocio con la nueva propiedad predeterminada de prioridad de los negocios. Puedes verla en los paneles de negocios, en la sección «Acerca de este negocio» de la barra lateral.



[Más información](#)

#### Propiedades de importación y exportación en varios idiomas

Exporta desde HubSpot en tu idioma de preferencia e importa archivos con los títulos de columna en el idioma que quieras para las propiedades predeterminadas de HubSpot.

[Más información:](#)

[Visita el portal de la campaña del flywheel para ver más recursos](#)