



HubSpot Operations Hub

Desafío

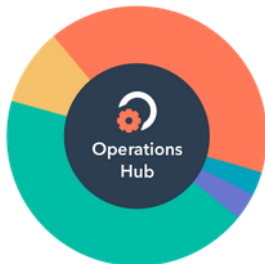
A medida que las empresas crecen, los sistemas se vuelven más complejos. Cada empleado usa sus apps de SaaS favoritas, cada mánager se basa en su propia hoja de cálculo y cada equipo diseña su propio proceso. Se producen desconexiones, aumenta la desconfianza y los problemas de comunicación y disminuye la eficiencia.

Para subsistir y crecer, necesitas gestionar mejor; para eso, debes reinventar las operaciones. La clave está en la gestión de ingresos. Una estrategia de gestión centralizada no debería ser secundaria, sino uno de los motores de tu crecimiento.

Para eso, necesitas un conjunto de soluciones unificadas que conecten las herramientas, organicen los datos de contactos y automaticen los procesos comerciales.



Solución



Te presentamos Operations Hub. A diferencia de los sistemas de datos aislados, Operations Hub combina todas las herramientas del equipo de operaciones en un CRM, de modo que toda la información de la clientela se unifica en una sola plataforma interconectada.

El resultado es una manera de hacer negocios más eficiente, alineada y ágil, un equipo de operaciones estratégico y sin restricciones y una experiencia del cliente excepcional.

Sincronización de datos

La sincronización de datos de HubSpot tiene todas las ventajas de un conector diseñado a medida (sincronización bidireccional, mapeo de campos personalizados, filtros, sincronización de historial) en un paquete sencillo y sin código. Al tener las aplicaciones de la empresa sincronizadas, tu equipo de operaciones no perderá más tiempo en problemas de integración, tendrás mayor alineación para salida a mercado y reducirás la fricción en la experiencia de la clientela.

Automatización programable

Con esta característica de Operations Hub, tu automatización será tan flexible como tu imaginación. Crea acciones de automatización personalizadas para todos tus procesos empresariales (gestión de territorios, notificaciones de administración del tiempo o encuestas NPS) para garantizar la eficiencia de tus equipos y la satisfacción de la clientela.

Automatización de calidad de datos

Con las nuevas acciones de calidad de datos para workflows, ahorrarás mucho tiempo automatizando la solución de muchos problemas relacionados con los datos. Corrige las propiedades de fecha, agrega mayúsculas en los nombres y mucho más con las nuevas automatizaciones listas para usar. Con los workflows de HubSpot, tus datos estarán organizados y bajo control en forma automática, por lo que tu equipo de operaciones podrá centrarse en el crecimiento en lugar de dedicarse a solucionar problemas.

Capacidad operacional ampliada

Para que tu empresa siga creciendo, tus recursos deben crecer junto a ella. Operations Hub incluye mayores límites en listas, workflows e informes, para garantizar que el CRM crezca a tu ritmo.



Connor Jeffers
CEO - Aptitude 8

«Operations Hub te permite ampliar la funcionalidad de HubSpot para lograr todos tus objetivos, aunque no estén programados en la herramienta... Piensa en lo que quieres hacer y cómo funcionará: solo hay que programarlo».

Casos de uso



Integración completa. Convierte a HubSpot en tu única fuente de información.

- Sincroniza tu CRM con tu sistema de planificación de recursos para asegurarte de que los datos de los contactos se mantengan al día entre los equipos de cara al cliente (marketing, ventas y asistencia) y los administrativos (finanzas y facturación).
- Integra tu CRM y apps de marketing (incluso si no es el CRM de HubSpot). Sincroniza los campos del CRM y los datos de marketing para personalizar las campañas y analizar el impacto en los ingresos. Sincroniza la información de marketing y el CRM para calificar y rotar a los leads y enriquecer las conversaciones de ventas.
- Contactos de teléfono: sincroniza los teléfonos de tus representantes con tu CRM para que tengan acceso a información actualizada donde sea que estén.
- Bienes raíces: mantén la alineación entre tu CRM y las apps específicas del sector. Por ejemplo, asigna leads a cada agente a medida que aparecen.



Migración sencilla a HubSpot

- Usa la sincronización de HubSpot para migrar toda tu información, incluidos los objetos personalizados y el historial de datos.



Limpieza de datos

- Gracias a las nuevas acciones de calidad de datos en los workflows, ahora puedes organizar tu información y reducir el tiempo que dedicas a las plantillas de Excel.



Automatización personalizada para procesos empresariales más complejos

- Rota a los leads con lógicas personalizadas y solicitudes externas. Ejemplo: cuando ingresa un nuevo lead, solicita a otro sistema que determine la disponibilidad de los representantes de ventas y transfíerelo en HubSpot en función de esa información.
- Enriquece registros de leads y cuentas con datos de terceros. Ejemplo: cuando un lead completa un formulario, consulta otra base de datos oficiales y agrega esa información al registro de HubSpot; luego crea una tarea si vale la pena hacer un seguimiento de esos datos.
- ANS basado en ventas o servicios. Ejemplo: crea plazos límite para el tiempo de respuesta en función de la fecha de apertura de un ticket. «¿Este ticket ha estado abierto desde [tiempo]? ¿Superó el límite X? Si es así, [cambio en la rotación]».
- Gestión de renovación. Cuando se cierra un negocio, crea otro en el futuro (p. ej., en un año) y haz algún cambio (p. ej., elimina el descuento en el precio).
- Crea propiedades calculadas complejas. Modifica y transforma el valor de propiedad como quieras. Ejemplo: crea una calificación de leads con datos de HubSpot y entradas de muchos otros sistemas; luego, usa una acción personalizada para completar el valor en HubSpot.

Precios

Versión gratuita

Sincronización de HubSpot

- Sincronización bidireccional de datos
- Mapeo de campos predeterminados

Integraciones del ecosistema

- Todas las integraciones de terceros

Starter (50 USD por mes)

Todo lo incluido en la versión gratuita más:

Sincronización de HubSpot

- Mapeos de campos personalizados para datos

Pro (800 USD por mes)

Automatización programable

- Acciones de código personalizado en workflows
- Acciones de código personalizado en bots
- Webhooks

Capacidad ampliada del portal

- 3000 informes adicionales
- 300 paneles adicionales
- 100 listas adicionales
- 100 workflows adicionales