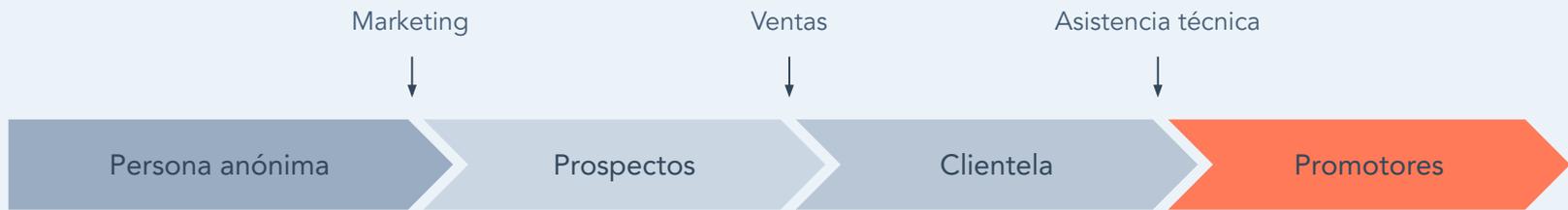


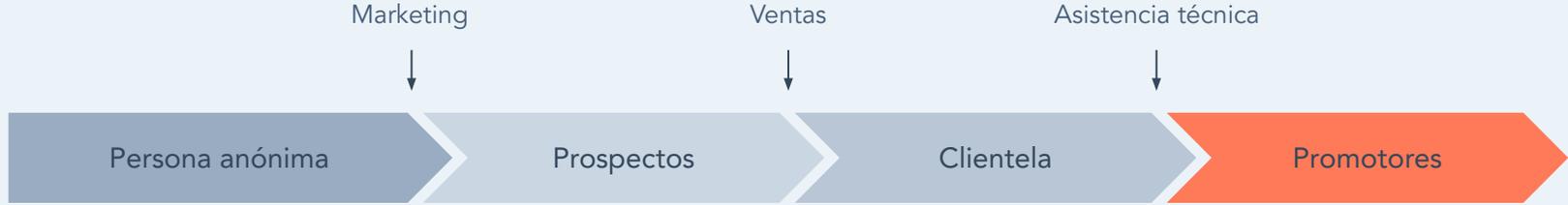


Automatización de HubSpot:

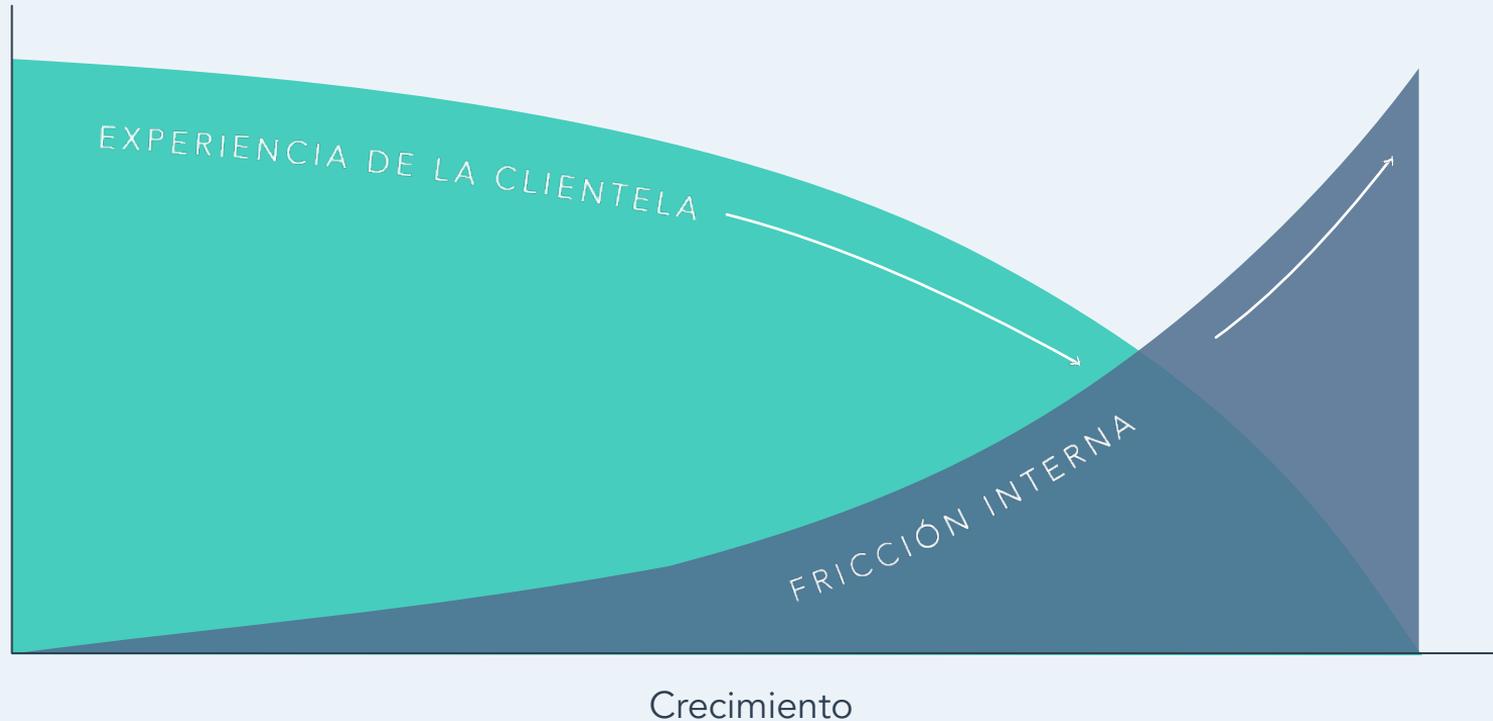
experiencia de clientes a gran escala







A medida que las empresas crecen, la fricción se intensifica y empieza a verse afectada la experiencia que ofrecen.



Persona
anónima

Promotor



Automatización



Persona
anónima

Promotor



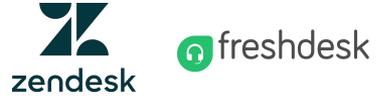
Automatización
de marketing

Automatización de ventas

Automatización
de asistencia

Automatización
de operaciones

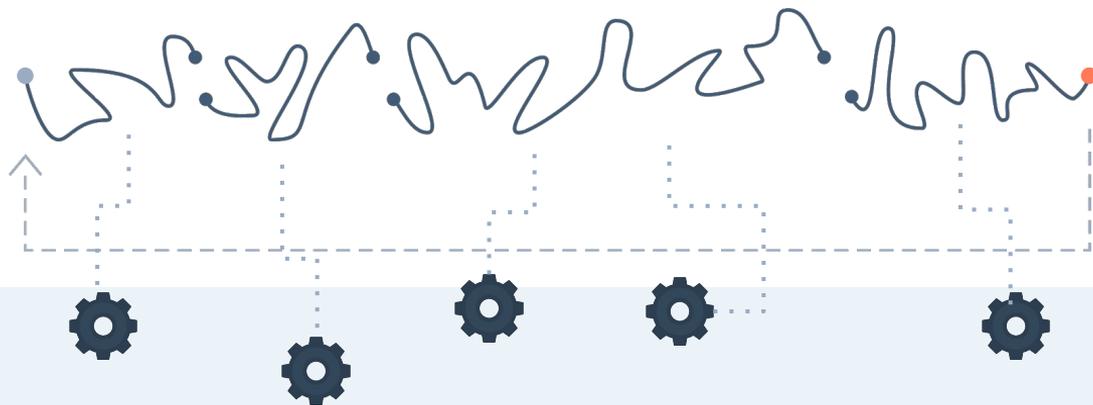
Automatización



Informes

Datos





La automatización aislada
dificulta la alineación.



La velocidad
de configuración
dificulta la adopción.



Una arquitectura
inflexible
dificulta la adaptación.



HubSpot es diferente

(optimizamos tu experiencia a gran escala)



Persona
anónima

Promotor

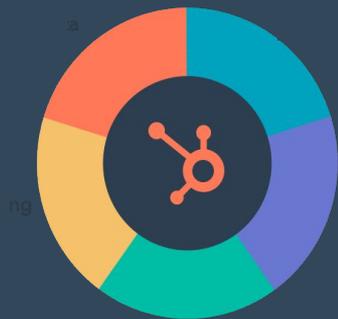


- Contenido →
- Mensajes →
- Automatización →
- Informes →
- Datos →





Automatización de HubSpot: *experiencia optimizada a gran escala*



Automatización



- Automatización de marketing
- Automatización de ventas
- Automatización de asistencia
- Automatización de operaciones



Una única fuente
de información
facilita la alineación.



Una interfaz eficaz
e intuitiva
facilita la adopción.



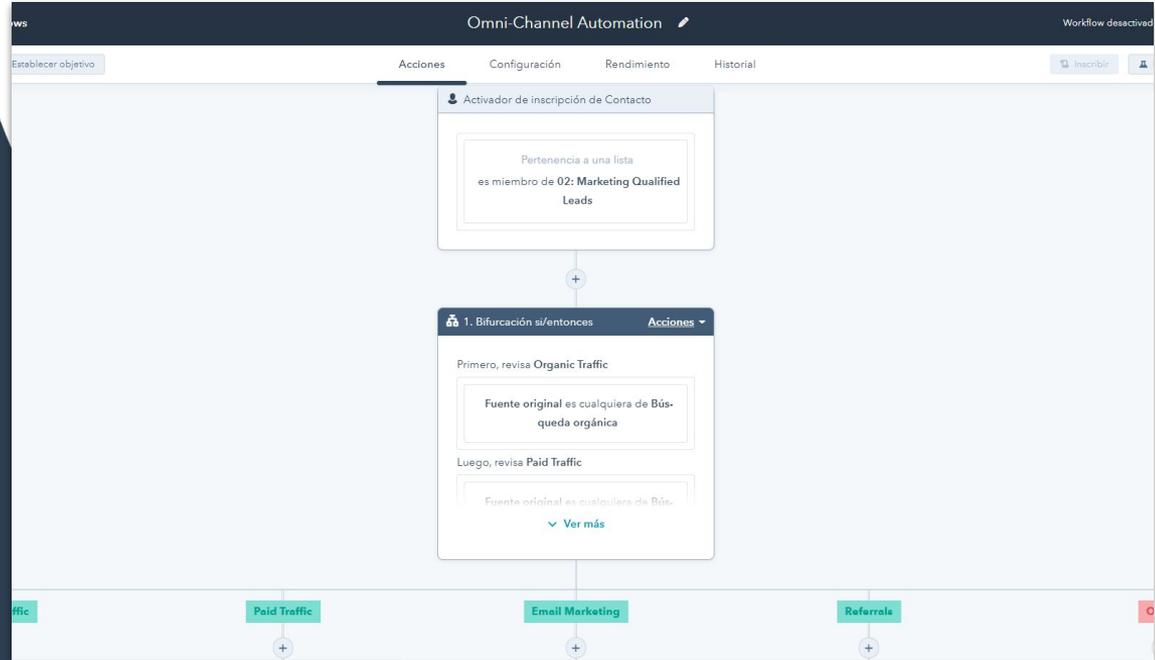
Una plataforma
flexible
facilita la adaptación.

Alineación

La plataforma de CRM de HubSpot conecta los datos de los equipos para crear experiencias integrales personalizadas que fortalezcan la relación con la clientela.

Potencia la personalización con los recursos siguientes:

- Automatización potente de marketing, ventas, asistencia técnica y operaciones
- Automatización de calidad de datos para mantener el CRM actualizado de manera automática
- Integración de workflows con tus herramientas favoritas, como Slack, Zoom y muchas más



Adopción

Workflows, el eficaz generador de automatización de HubSpot, es fácil de usar y no requiere capacitación previa. Con plantillas prediseñadas y una interfaz única, visual y consistente en toda la plataforma, tu equipo podrá ponerse en marcha de inmediato.

Integra rápidamente a tu equipo con estas características:

- Un generador de workflows visual inigualable para marketing, ventas, asistencia técnica y operaciones
- Funciones sencillas y automáticas que te permiten crear experiencias de primer nivel
- División de contenido y permisos para que cada miembro de la empresa tenga el nivel de acceso indicado

The screenshot displays the HubSpot Workflow Builder interface. The main window is titled "Demo Workflow" and has tabs for "Acciones", "Configuración", "Rendimiento", and "Historial". The current step is "Activador de inscripción de Contacto" (Contact Registration Trigger), which is configured with the condition "Pertenece a una lista es miembro de 02: Marketing Qualified Leads". Below this is a decision step "1. Bifurcación si/entonces" (If/Then Split) with the condition "Primero, revisa YES - 1". The decision step has two paths: "YES - 1" (green) and "NO" (red). The "NO" path leads to a box labeled "Nueva acción" (New Action). On the right, a sidebar titled "Elegir una acción" (Choose an Action) lists various options under three categories: "Bifurcaciones" (Splits), "Comunicación interna" (Internal Communication), and "Comunicación externa" (External Communication). Under "Bifurcaciones", there are "Bifurcación si/entonces" (If/Then Split), "Bifurcación sencilla" (Simple Split), and "Ir a otra acción" (Go to another action). Under "Comunicación interna", there are "Enviar notificación interna por correo" (Send internal notification by email), "Enviar correo de marketing interno" (Send internal marketing email), "Envía un SMS interno" (Send internal SMS), and "Enviar notificación en la app" (Send notification in the app). Under "Comunicación externa", there is "Enviar correo" (Send email). Under "Salesforce", there are "Configurar campaña de Salesforce" (Configure Salesforce campaign) and "Crear tarea de Salesforce" (Create Salesforce task). A "Cancelar" (Cancel) button is at the bottom of the sidebar.

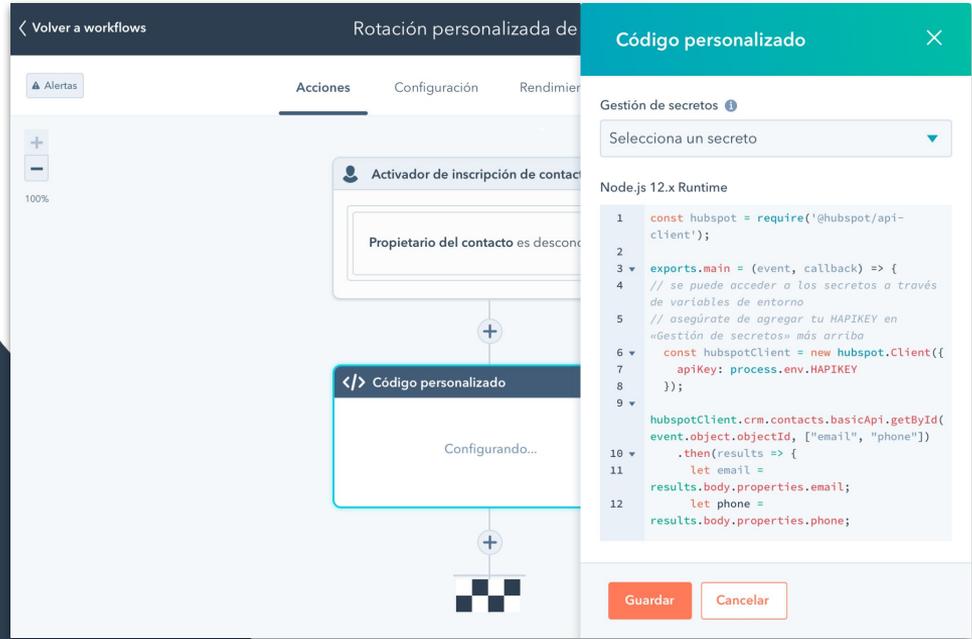


Adaptación

La automatización programable de Operations Hub mejora la flexibilidad y reduce los gastos para que puedas seguir adaptando la experiencia de la clientela y los procesos de la empresa a medida que tu equipo crece y el mercado se transforma.

Incluye automatización en tu modelo empresarial con las siguientes funciones:

- Sincronización de datos
- Automatización programable
- Webhooks
- Conexiones de workflows que te ayudan a entender de inmediato las consecuencias que tiene actualizar, cambiar o eliminar un workflow
- Actualizaciones más sencillas, gracias a la opción de clonar y mover workflows enteros o grupos de bifurcaciones si/entonces



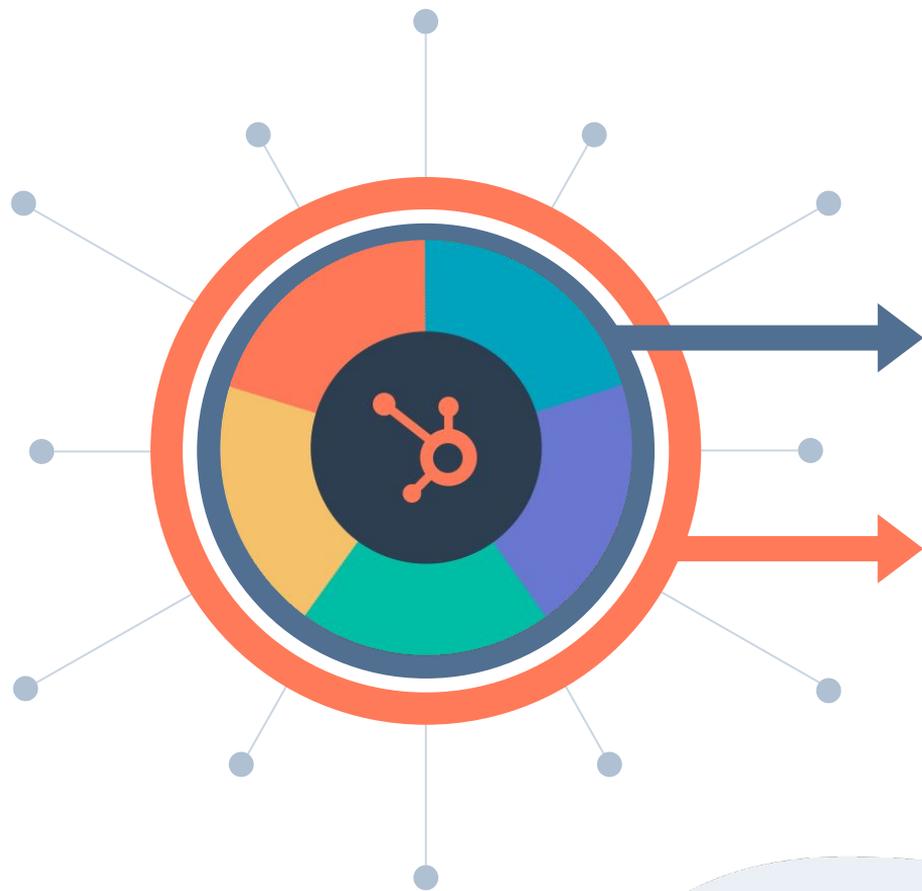
The screenshot displays the HubSpot interface for configuring a workflow. The main window shows a workflow step titled "Activador de inscripción de contacto" with a sub-step "Propietario del contacto es desconocido". A "Código personalizado" (Custom Code) step is highlighted, showing a configuration box with a checkered icon and the text "Configurando...".

Overlaid on the right is a "Código personalizado" (Custom Code) editor window. It features a "Gestión de secretos" (Secrets Management) dropdown menu with the text "Selecciona un secreto". Below this, the "Node.js 12.x Runtime" code editor contains the following JavaScript code:

```
1 const hubspot = require('@hubspot/api-client');
2
3 exports.main = (event, callback) => {
4   // se puede acceder a los secretos a través de variables de entorno
5   // asegúrate de agregar tu HAPIKEY en «Gestión de secretos» más arriba
6   const hubspotClient = new hubspot.Client({
7     apiKey: process.env.HAPIKEY
8   });
9
10  hubspotClient.crm.contacts.basicApi.getById(
11    event.object.objectId, ["email", "phone"])
12    .then(results => {
13      let email = results.body.properties.email;
14      let phone = results.body.properties.phone;
```

At the bottom of the code editor, there are "Guardar" (Save) and "Cancelar" (Cancel) buttons.

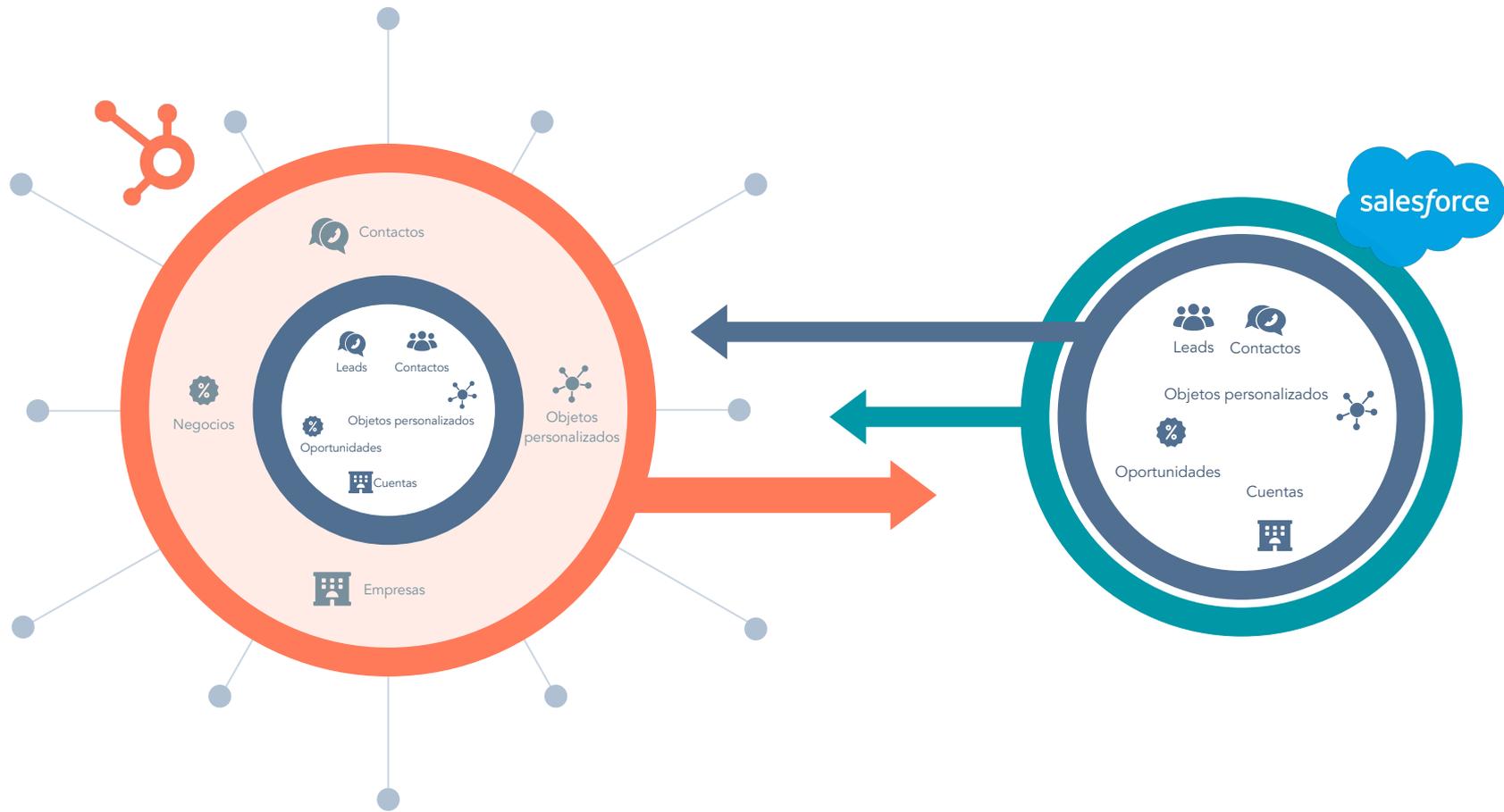




Plataforma de HubSpot

Mercado de apps
de HubSpot y API





Apéndice



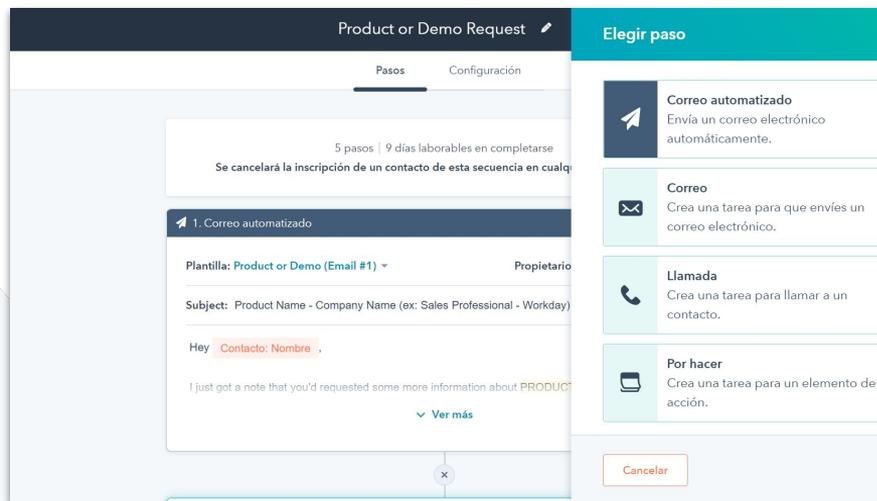
Una automatización que profundiza las relaciones

Lograr un marketing eficaz es casi como leer mentes.

Para atraer a la audiencia, debes ofrecerle la información correcta en el momento justo.

Esto es mucho más fácil si sabes qué acciones realizan los contactos y qué contenido ya consumieron. Con HubSpot, obtienes más datos sobre cómo interactúan las personas con el sitio y el contenido y qué las atrae a tu marca.

Puedes usar esa información para diseñar campañas omnicanal personalizadas que te permitan llegar a la clientela sin importar dónde se encuentre y mejorar la interacción con unos pocos clics.

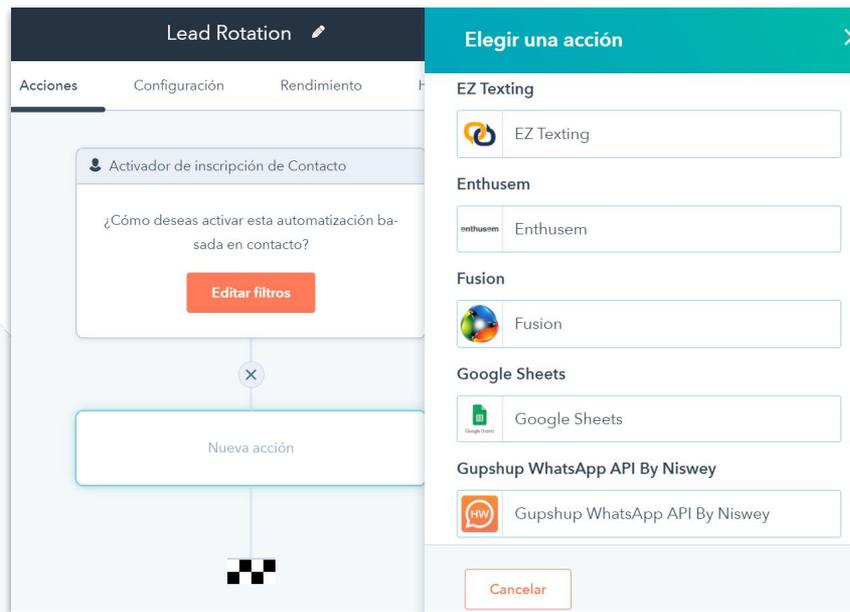


Una automatización que conecta herramientas

La automatización debe hacer que las apps funcionen mejor juntas.

A medida que tu empresa crece, las soluciones tecnológicas se expanden y los datos quedan distribuidos en diferentes herramientas y sistemas. Con la automatización de HubSpot, puedes integrarlo todo de una manera fácil y eficaz. Consulta nuestra biblioteca de integraciones de workflows para incorporar tus herramientas favoritas (como Slack o Zoom) en los procesos y las experiencias de la clientela.

Si buscas una integración que aún no ofrecemos, puedes usar Operations Hub para configurar rápidamente un conector bidireccional, automático y en tiempo real con cualquier otra herramienta. Luego, activa acciones en distintas herramientas por medio de workflows para asegurarte de que no te hayas olvidado nada.



Una automatización que elimina el trabajo en silos

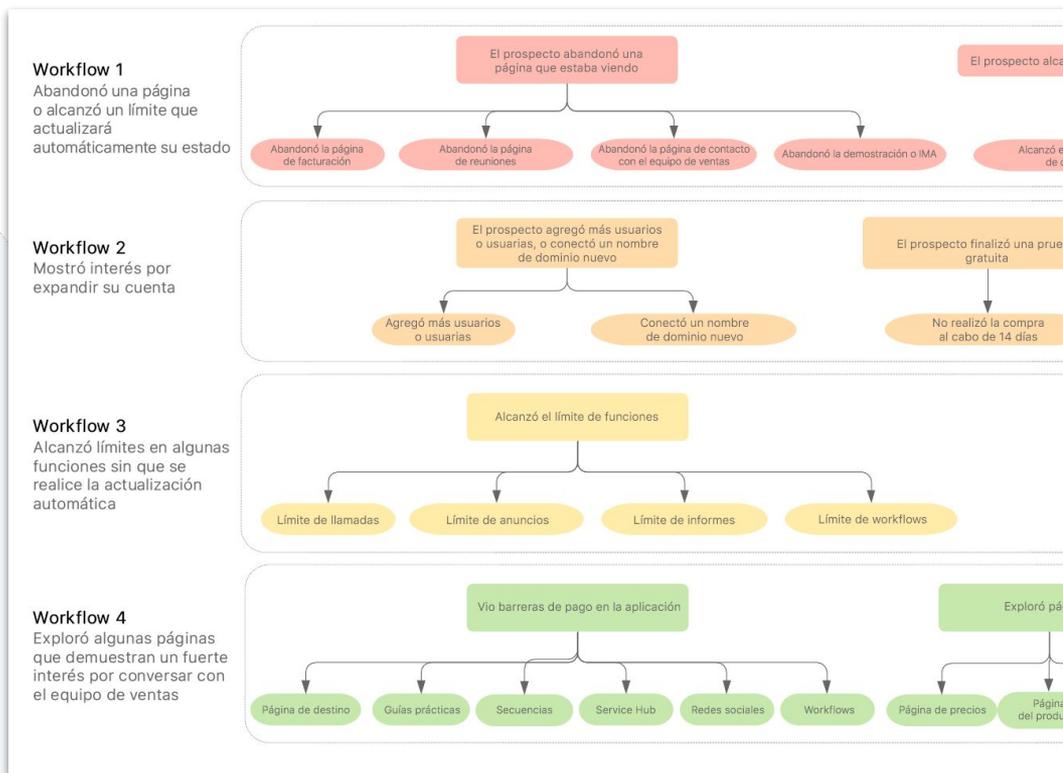
El crecimiento de tu empresa no tiene por qué afectar la personalización.

Es difícil hacer que las comunicaciones genéricas se sientan realmente personalizadas.

Los mensajes de venta adicional solo se dirigen al segmento de la clientela que está satisfecho y se deben enviar en el momento justo. Por su parte, quienes tienen dificultades deben recibir oportunamente la ayuda del equipo de asistencia.

Para lograr ese objetivo, debes crear campañas perfectamente coordinadas entre los equipos de marketing, ventas y asistencia técnica, y ejecutarlas de manera eficaz.

Esa nunca ha sido una tarea sencilla... hasta ahora.



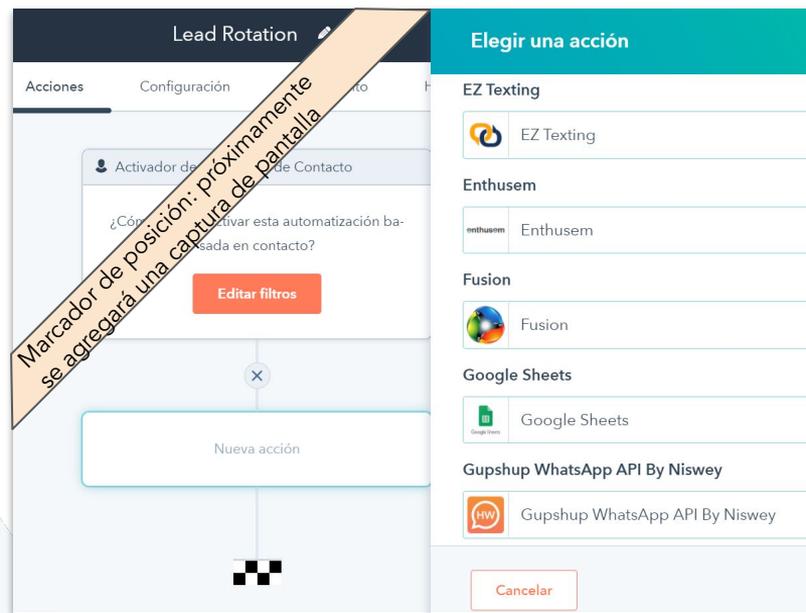
Una automatización que limpia los datos

La experiencia que ofreces a la clientela depende de la calidad de los datos que la respaldan.

Cuando tu empresa comienza a crecer, aumenta la complejidad de los datos, ya que cada equipo usa un tipo de archivo distinto y cada mánager integra una app diferente.

Esta situación genera problemas de datos y el equipo y la clientela lo notan. Un campo de nombre vacío reduce la eficacia de un email, un campo de fecha dañado hace que el aviso de renovación no se envíe el día correcto, un número de teléfono mal escrito impide que el equipo de ventas se comuniquen con un lead.

Con HubSpot, garantizar la calidad de los datos no solo es fácil: es automático. Las acciones de calidad de datos de Operations Hub te permiten ordenar las propiedades de fecha, organizar los números de teléfono y corregir errores ortográficos en los nombres en tiempo récord.



Una automatización que crece con tu empresa

La automatización debería ser tan flexible como tu imaginación.

Tu empresa es única y la automatización también debería serlo. Con la característica Automatización programable de Operations Hub, tu automatización será tan flexible como tu imaginación.

Ahora puedes automatizar los procesos con JavaScript, así que si te gusta programar, esta función de HubSpot te encantará. Por otro lado, si el código no es lo tuyo, puedes usar el excelente generador visual de HubSpot. De cualquier manera, a medida que tu empresa crezca, los equipos serán cada vez más eficientes y tu clientela, más satisfecha.



The screenshot displays the HubSpot Operations Hub interface. The main window shows a workflow configuration for "Rotación personalizada de..." with tabs for "Acciones", "Configuración", and "Rendimiento". A step in the workflow is labeled "Activador de inscripción de contacto" and includes a field for "Propietario del contacto es desconocido". A modal window titled "Código personalizado" is open, showing a "Gestión de secretos" dropdown and a code editor for "Node.js 12.x Runtime". The code in the editor is as follows:

```
1 const hubspot = require('@hubspot/api-client');
2
3 exports.main = (event, callback) => {
4   // se puede acceder a los secretos a través de variables de entorno
5   // asegúrate de agregar tu HAPIKEY en «Gestión de secretos» más arriba
6   const hubspotClient = new hubspot.Client({
7     apiKey: process.env.HAPIKEY
8   });
9
10  hubspotClient.crm.contacts.basicApi.getById(
11    event.object.objectId, ["email", "phone"])
12    .then(results => {
13      let email = results.body.properties.email;
14      let phone = results.body.properties.phone;
```

At the bottom of the modal, there are "Guardar" (Save) and "Cancelar" (Cancel) buttons.

