

¿Cuál es la diferencia?

Marketing Hub Pro y Marketing Hub Starter



Antes de comenzar: esto se trata menos de las características que incluyen y más de lo que podrás hacer con cada uno.

Líder en el cuadrante mágico de Gartner® sobre automatización de marketing B2B 2021

[Más información](#)

Por qué los equipos en expansión eligen Marketing Hub Pro

¿Qué hace que empresas como Coca Cola, Toyota, Tik Tok, Crate and Barrel y Cisco confíen en Marketing Hub Pro para personalizar sus campañas e informes?

El problema

Los sistemas ensamblados fragmentan la experiencia de la clientela



La competencia por la atención del consumidor dificulta la tarea de destacarse entre las demás empresas



La información de marketing incompleta dificulta la toma de decisiones



Los recursos guardados en varios sistemas dificultan la organización de las campañas y la medición de los resultados de los contenidos en tu audiencia



Cómo lo resuelve HubSpot

Un software creado como un conjunto (no por partes) permite una mejor personalización

Las campañas omnicanal conectadas brindan las herramientas y la tecnología adecuadas para llegar a cada cliente en el momento y el lugar preciso

La disponibilidad de datos sin tener que esperar la ayuda de un analista acaba con los silos de datos y permite definir estrategias de marketing bien fundamentadas

La capacidad de coordinar perfectamente campañas atractivas mediante la creación, organización, categorización y elaboración de informes sobre todos los recursos, lo que permite a tu equipo de marketing centrarse en generar valor y no perder tiempo con el cambio de sistemas

Análisis detallado

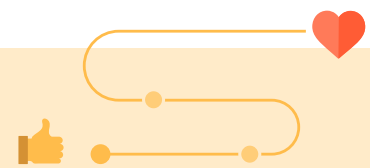
Desafío 1

- El recorrido del cliente no es lineal y cambia constantemente
- Hay una mayor presión ejercida por las directivas para que se tomen decisiones basadas en la información y que impulsen un ROI medible
- Los equipos de marketing tienen dificultades para trabajar en equipo y pierden tiempo cuando monitorizan la interacción de las campañas en una gran cantidad de herramientas.
- Los equipos de marketing carecen de la información inmediata que necesitan para entender qué materiales están generando valor

Tu escenario ideal:

En un mundo perfecto, los equipos de marketing pueden crear y lanzar fácilmente campañas de marketing que conecten con su público. Las marcas son capaces de transmitir eficazmente su mensaje con una voz coherente en todos los canales, y conocen a fondo lo que repercute en su clientela y en sus resultados.

Los profesionales del marketing se basan en una única fuente de información para comprender el recorrido del cliente y logran actuar con rapidez para que la siguiente interacción con un prospecto sea más atractiva e impactante.



La solución de HubSpot:

Si ejecutas campañas en HubSpot, podrás convertir tus tácticas en una estrategia de campaña totalmente organizada que inspire a tu clientela a dar el siguiente paso en su recorrido de compra. Las campañas de HubSpot son el núcleo principal en torno al cual todo tu

equipo de marketing puede reunirse para crear maravillosas experiencias de cliente en todos los canales. Con las campañas, podrás medir el impacto de tus esfuerzos y llegar a tu clientela exactamente donde está, todo desde un solo lugar.

Marketing Hub Starter

- ✓ Llega a los clientes en cada paso del recorrido del comprador con herramientas sencillas y una difusión específica
- ✓ Envía correos electrónicos y reúne datos de leads a través de formularios
- ✓ Envía correos electrónicos automatizados de nutrición de leads

vs.

Marketing Hub Pro

- ✓ Crea campañas personalizadas y específicas y aprovecha las herramientas de organización y colaboración eficaces que todo tu equipo puede utilizar
- ✓ Organiza campañas en todos los canales y crea informes sobre el rendimiento desde una sola aplicación
- ✓ Unifica el enfoque de tu campaña y reduce el tiempo de crear valor para tu equipo

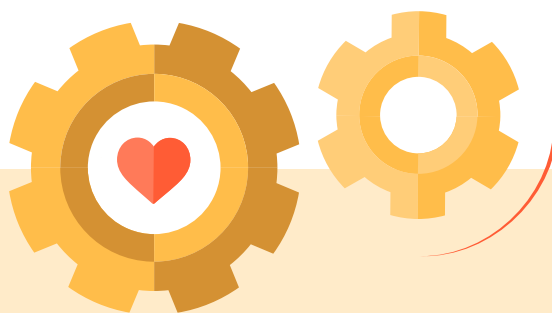
Análisis detallado

Desafío 2

- La demanda por la atención del consumidor siempre es alta
- Rara vez hay marcas que se destacan entre las demás
- Con frecuencia, usar mensajes oportunos y personalizados es una solución que requiere de software complejo
- Es difícil conectar los datos personalizados, los de interacciones y los informes

Tu escenario ideal:

Las interacciones con tu clientela serán mucho más efectivas, ya que podrás enviar la información que quiere y necesita cada persona con mensajes oportunos y personalizados.



La solución de HubSpot:

Automatización omnicanal

Marketing Hub Starter

- ✓ Envía correos electrónicos personalizados y segmentados con hasta 10 desencadenantes
- ✓ Activa el seguimiento automático de formularios
- ✓ Automatiza el mantenimiento de listas, el registro de eventos y los envíos de boletines de noticias

vs.

Marketing Hub Pro

Difusión de clientes altamente personalizada, potenciada por datos unificados de interacción con contactos y clientes.

- ✓ Personaliza tus contenidos usando el marketing automatizado basado en datos
- ✓ Personaliza el texto de tu sitio web para cada visitante
- ✓ Aprovecha los análisis predeterminados para saber qué te está funcionando y refinar tu estrategia
- ✓ Crea automatizaciones a partir del comportamiento de la clientela al monitorizar los envíos de formularios, las visitas a la página y otros criterios de medición de sitios web para tener un panorama completo del recorrido del comprador.

Análisis detallado

Desafío 3

- Para comprobar el retorno de la inversión y planificar tu crecimiento a largo plazo, necesitas medir la eficiencia de tu equipo.
- Para expandirte estratégicamente, debes poder establecer objetivos a partir de métricas y datos de rendimiento en tiempo real, sin esperar la ayuda de analistas.
- Para unificar el modelo de análisis de datos, necesitas un sistema que trabaje como una unidad.

Tu escenario ideal:

Tu equipo puede acceder a los datos que necesita para elaborar planes estratégicos de marketing y aportar valor en tiempo real, lo que te ayuda a identificar e invertir en los canales que están generando un impacto más eficaz.



La solución de HubSpot:

Informes personalizados

Marketing Hub Starter

- ✓ Libera el rendimiento del canal con métricas de informes listas para usar.
- ✓ Alineación de los equipos para lograr objetivos de progreso comunes mediante los paneles de informes personalizables.

vs.

Marketing Hub Pro

Transforma la manera en que analizas el recorrido del comprador reuniendo los datos de tu CRM y los de las interacciones de marketing en un solo lugar.

- ✓ Acceso a métricas de primer nivel, entre ellas, sobre tráfico acumulado, número de leads, oportunidades calificadas o negocios, e ingresos por ventas.
- ✓ Vinculación de los datos del CRM y las interacciones por marketing mediante el generador de informes personalizados.
- ✓ Calcula la transferencia de marketing a ventas con la atribución de contactos.
- ✓ Optimiza al máximo tu sitio web con analíticas de tráfico web.

¿Todavía dudas de qué opción es mejor para tu empresa?

Si esto es lo que necesitas:

- ✓ Liberar el rendimiento del canal con informes listos para usar
- ✓ Preparar tus primeros correos electrónicos personalizados
- ✓ Automatizar las tareas repetitivas para maximizar tu tiempo
- ✓ Ahorrar el tiempo que empleas en cambiar de una solución a otra y reúne todos los datos de interacción de marketing en un solo lugar.

Elige **Marketing Hub Starter**

Si necesitas todo eso y además te gustaría:

- ✓ Monitorizar el comportamiento de tus leads y clientes en tu sitio web y canales de marketing
- ✓ Personalizar tu sitio web y páginas de destino para cada una de tus audiencias
- ✓ Ejecutar pruebas A/B con el fin de perfeccionar tu estrategia en varios canales
- ✓ Configurar flujos de trabajo para automatizar los procesos de comunicación con la clientela y las tareas de tu equipo
- ✓ Determinar qué estrategias de marketing aceleran la generación de leads

Elige **Marketing Hub Pro**

Todo lo que necesitas para organizar campañas increíbles en un mismo lugar.

Más información

Marketing Hub le permite a tu empresa brindar el mensaje correcto, por el medio preciso, en el momento exacto.

Marketing Hub Pro proporciona, además, informes personalizados, automatización y organización de campañas.