



CRM personalizable de HubSpot

Centralizado, dinámico y potente

En HubSpot, sabemos que te has encomendado a una plataforma que brinda las mejores herramientas en su tipo para profesionales de marketing, ventas y atención al cliente, además de ofrecerte **flexibilidad para personalizar, crear permisos y diseñar tu cuenta** de una manera en la que todos los equipos prosperen.

Con las últimas actualizaciones a nuestro CRM, los equipos interdisciplinarios pueden avanzar con confianza y armonía hacia el cumplimiento de sus objetivos. Esto conlleva resultados más rápidos, mayor transparencia en las brechas de la empresa y ejes estratégicos más sólidos.

Mejoras recientes

Estructura tu empresa sin sumar complejidad

Haz que tu CRM sea el corazón de tu empresa con una plataforma personalizable que implemente permisos, propiedades y eventos de comportamiento a medida para alinear tus equipos como nunca antes.

Objetos personalizados

Adapta tu CRM para que te asista en las tareas cotidianas. Organiza y plasma los datos de tu empresa de acuerdo a tus parámetros añadiendo características adicionales a los objetos personalizados de HubSpot.



Propiedades de objetos personalizados en formularios

Ahora también puedes usar los formularios de HubSpot con las propiedades de los objetos personalizados. Esto te permitirá recopilar datos importantes de los clientes con información específica de sus empresas.

Disponible en: Marketing Hub Enterprise



Emails individuales a partir de objetos personalizados

Envía correos individuales a los contactos directamente desde las páginas de objetos personalizados. A la hora de ofrecer asistencia a prospectos o clientes, es posible que necesites información almacenada en un registro personalizado.

Ahora puedes enviar correos desde esta misma página, de modo que tendrás todo lo necesario mientras redactas el mensaje.

Disponible en: todos los planes Enterprise



Configuración de objetos personalizados

Si eres administrador de tu portal, ahora encontrarás una opción específica de configuración al crear un objeto personalizado para tu hub.

Bajo «Objetos personalizados» encontrarás parámetros concretos para cada uno que crees.

Esto incluye lo siguiente:

- Gestión de propiedades
- Edición del formulario para la creación de nuevos registros
- Selección de las propiedades que se quieren mostrar en una tarjeta de asociación

Disponible en: todos los planes Enterprise

Inscripción con secuencias automatizadas

Prepárate para mejorar tus tomas de contacto para ventas con la automatización de marketing y las opciones de inscripción actualizadas.



Con esta actualización, podrás usar un workflow para inscribir contactos en secuencias o excluirlos. Si bien hace tiempo que los correos de marketing forman parte de los workflows, las secuencias ofrecen el toque personalizado y específico 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.

Disponible en: Sales Hub Enterprise, Service Hub Enterprise

Eventos de comportamiento personalizados

Cada empresa es diferente. Para ayudarte a crecer, nos aseguramos de que puedas identificar los momentos más relevantes del recorrido del cliente; incluso cuando las interacciones ocurren fuera de HubSpot.



Los eventos de comportamiento personalizados te permiten impulsar tu estrategia de marketing de comportamiento definiendo y activando los eventos según tus necesidades.

Con los eventos de comportamiento personalizados podrás:

- Hacer un seguimiento de los inicios de sesión en sitios web externos
- Comparar el uso de navegadores y dispositivos móviles
- Monitorizar las cestas de compra abandonadas
- Hacer un seguimiento de cualquier elemento interactivo
- Crear embudos de marketing personalizados para monitorizar los recorridos de los usuarios

Puedes crear propiedades específicas para eventos e individualizar al máximo tu estrategia de marketing aprovechando los eventos de comportamiento personalizados en workflows. Profundiza en el recorrido del cliente atribuyendo ingresos y contactos o la creación de negocios a interacciones y eventos específicos.

Disponible en: [Marketing Hub Enterprise](#)

Unidades de negocio

Proyecta con naturalidad. Con la incorporación de las unidades de negocio, ahora HubSpot te permite gestionar con seguridad los contactos, los recursos de marketing y ventas y los ajustes para múltiples marcas.



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

Haz clic [aquí](#) para obtener más información.

Disponible como complemento de [Marketing Hub Enterprise*](#)

IU personalizable

Maximiza la tasa de adopción gracias a una experiencia de usuario impecable. Modifica tu CRM para que muestre las propiedades y negocios más relevantes para tu empresa, de tal manera que las iniciativas más importantes estén presentes en todo momento.



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 que más te interesan.

Disponible en: plan Pro y versiones superiores



Solicitudes de acceso

Como administrador, tu trabajo es apoyar al equipo y mantenerlo todo bajo control. Es un equilibrio difícil de lograr.

Con la nueva función de solicitudes, los equipos de marketing pueden pedir acceso a recursos y herramientas en HubSpot. Esto significa que es aún más fácil para las y los administradores asignar los accesos y modificar los permisos según sea necesario.

Disponible en: Marketing Hub Pro y versiones superiores



Prioridad de los negocios

¿Te cuesta identificar la importancia y urgencia de algunas oportunidades calificadas? Define el nivel de atención necesario para un negocio con la nueva propiedad predeterminada de prioridad de los negocios. Puedes ver esta opción en los paneles de los negocios, en la sección «Acerca de este negocio» de la barra lateral del registro.

Disponible en: todos los planes de la versión gratuita y superior



Traducción de propiedades para importar y exportar

Adapta el portal de HubSpot a tu empresa con la nueva capacidad de exportar desde la plataforma en el idioma que prefieras e importar archivos con cabeceras para las propiedades predeterminadas de HubSpot en el idioma que quieras.

Disponible en: plan gratuito y versiones superiores

Mejoras de la cronología

Con un registro del CRM optimizado, ahora puedes contraer la información en tu cronología de actividades, para ver más datos valiosos a la vez.



Accede a tarjetas destacadas más pequeñas, secciones plegables y nuevas tarjetas de asociación. Gracias a esto, pasarás menos tiempo navegando por la página y más trabajando en lo que realmente importa.

Disponible en: todos los planes de la versión gratuita y superior



Sacia tu apetito de personalización

Aplicaciones personalizables del CRM de HubSpot

Nuestra reciente colección de aplicaciones te ayuda a centralizar y enriquecer el CRM de HubSpot con los datos obtenidos desde otras aplicaciones de tu suite de software.

Amplía las funcionalidades conectando el CRM con aplicaciones de llamadas, SMS, contabilidad y finanzas, gestión de proyectos, comercio electrónico y gestión de cotizaciones.

Visita el mercado de aplicaciones de HubSpot →