



Tendencias tecnológicas:

Marketing Hub: el software de marketing digital de HubSpot





Tendencias tecnológicas:

Marketing Hub: el software de marketing digital de Hubspot

¿Qué vamos a aprender?

1. Funciones gratuitas de Marketing Hub
2. Descubre los beneficios de utilizar Hubspot
3. Funciones Marketing Hub Starter
4. Funciones de Marketing Hub Professional
5. Funciones de Marketing Hub Enterprise
6. Complementos de Marketing Hub

En la actualidad, los especialistas en marketing están hipercentrados en la experiencia del cliente. El marketing basado en la experiencia pone a sus clientes en el centro de todo lo que hace como vendedor.

Es una de las principales razones por las que HubSpot ha adoptado el volante de inercia. Cuando se centra en la experiencia del cliente, el marketing atrae y alimenta las ventas. Las ventas se involucran y alimentan el servicio. El servicio deleita y retroalimenta el marketing. Y todo esto, sólo es posible cuando el cliente está en el centro, gestionado por un CRM.

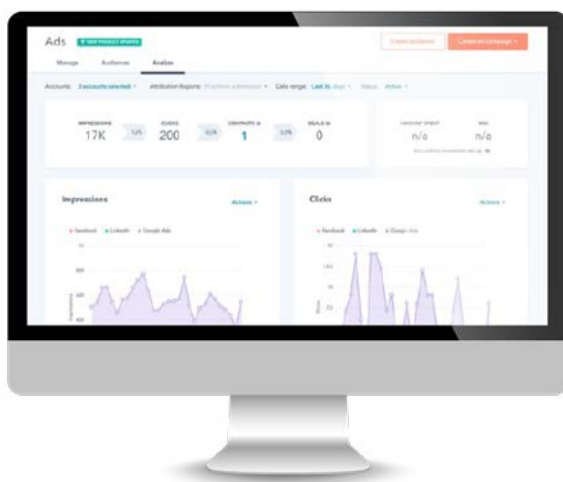
Aprovechar su CRM es el secreto del marketing basado en la experiencia. El marketing basado en la experiencia no es solo una palabra de moda, es su secreto para el crecimiento. La investigación de Forrester encontró que las empresas que dijeron que estaban enfocadas en la experiencia crecieron un 40% más rápido y aumentaron el valor de la vida útil del cliente en más del 60% en comparación con las que no lo estaban.

Funciones gratuitas de Marketing Hub

La base de HubSpot tiene que ver con su herramienta CRM gratuita, que puedes usar para guardar todos los datos de contacto e interacciones en una descripción general. Además de este CRM gratuito, el Centro de marketing, ventas y servicio ofrece otras herramientas gratuitas.

Estas son las herramientas gratuitas que ofrece Marketing Hub:

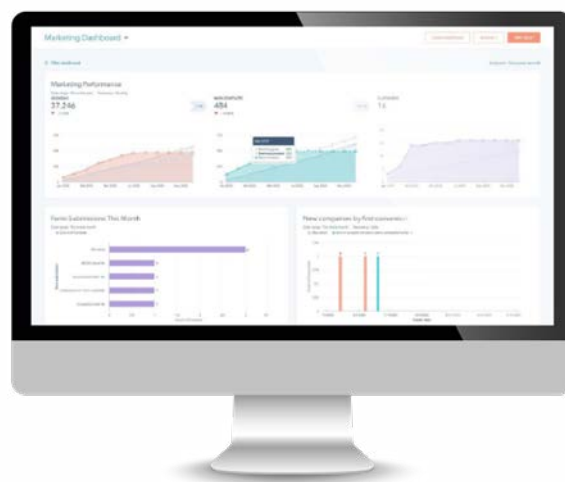
- ✔ **Formularios:** formularios independientes de HubSpot, formularios emergentes, formularios externos y formularios integrados con opciones de GDPR. Los formularios gratuitos de HubSpot contienen la marca HubSpot y no hay más opciones de estilo.
- ✔ **Marketing por correo electrónico:** cree, edite y envíe correos electrónicos masivos, como boletines, directamente desde HubSpot, con un editor de arrastrar y soltar y una personalización simple. La herramienta gratuita te permite enviar 2.000 correos electrónicos cada mes con la marca HubSpot.
- ✔ **Administración de anuncios:** puedes conectar HubSpot con las redes publicitarias compatibles Google Ads, Facebook Ads y LinkedIn Ads, crear audiencias en sitios web y ver cómo tus anuncios te ayudan a lograr tus objetivos. Cada mes, hay un límite de gasto máximo de 1K € y puedes conectar 2 canales publicitarios diferentes.



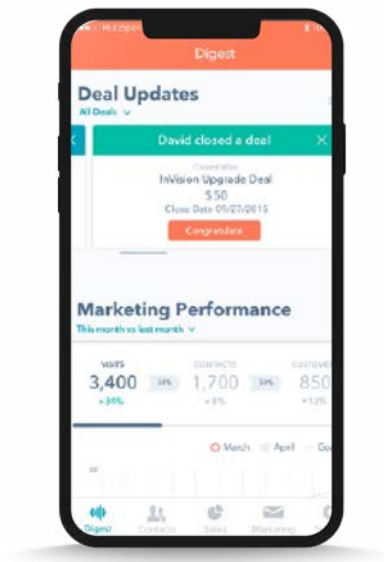
- ✓ **Segmentación de listas:** puedes crear listas estáticas e inteligentes basadas en varios criterios dentro de tus contactos y utilizarlas para personalizar el correo electrónico, tu plataforma digital y más. El Marketing Hub gratuito otorga acceso a 5 listas inteligentes que se actualizan automáticamente y 25 listas estáticas para agregar nuevos contactos manualmente. Además, solo puede filtrar en función de los datos del formulario, las propiedades de los contactos y la actividad del correo electrónico de marketing (como aperturas y clics). Excelente para crear una lista de invitados para eventos, enviar correos electrónicos a contactos que han descargado algo o contactos con una persona específica.
- ✓ **Bandeja de entrada de conversaciones:** crear una bandeja de entrada compartida en la que se unan todos los correos electrónicos entrantes y las conversaciones de chat. Cualquier persona de tu equipo podrá acceder, lo cual es útil cuando tu equipo de ventas quiere saber qué soporte se ha discutido con los clientes. El centro gratuito te permite crear 1 bandeja de entrada de conversaciones compartidas.

Descubre los beneficios de utilizar HubSpot

- ✓ **Chat en vivo:** creación de un chat para el contacto uno a uno con los visitantes de tu sitio web integrado en el CRM. Con el plan gratuito se muestra la marca de HubSpot en la parte inferior del chat.
- ✓ **Bots conversacionales:** comienza con los chatbots y dirige a tus visitantes web al agente de chat correcto (solo usuarios de Sales o Service Hub de pago) o al contenido correcto. El bot conversacional gratuito te permite crear tickets, calificar clientes potenciales y reservar reuniones, pero no ofrece una lógica de ramificación personalizada. Los bots también muestran la marca de HubSpot.
- ✓ **Panel de control:** obtén acceso a 3 paneles de control, cada uno de los cuales muestra 10 informes, y tendrás toda la información de cómo se desempeña tu marketing y dónde puedes mejorar. Obtendrás información sobre el ROI, o qué palabra clave en tu campaña de anuncios genera más ingresos. HubSpot ofrece un conjunto de informes estándar en los que puedes hacer pequeñas ediciones, para que solo veas lo que necesitas.
- ✓ **Integración de Facebook Messenger:** también se puede integrar Facebook Messenger para comenzar con el chat en vivo y el chatbot directamente desde Facebook Messenger.



- ✓ **Propiedades personalizadas:** las propiedades muestran todos los datos conocidos de contacto, empresa, negocio y ticket, como el nombre de un contacto o los datos de creación de un negocio. El plan de marketing gratuito le permite crear 10 propiedades personalizadas para contactos, empresas y negocios.
- ✓ **Aplicación móvil de HubSpot:** accederás a las herramientas de HubSpot dondequiera que estés con la aplicación móvil de HubSpot. Las características incluyen escaneo de tarjetas de presentación, visualización de registros de contactos y empresas y visualización de tus tareas.



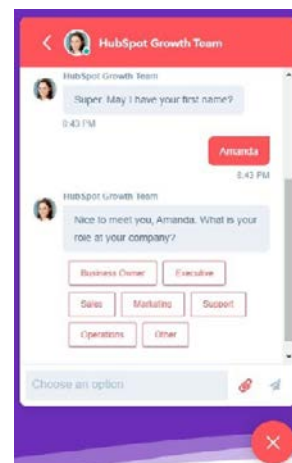
Funciones Marketing Hub Starter

Cuando quieras sacar más provecho de tu cuenta de HubSpot y comenzar a descubrir lo que ofrece este kit de herramientas, puedes comenzar con Marketing Hub Starter. Recomendamos a la mayoría de nuestros clientes que comiencen con HubSpot Starter para acostumbrarse a las muchas características que HubSpot tiene para ofrecer antes de continuar.

Marketing Hub Starter otorga acceso a las siguientes funciones:

- ✓ **Formularios:** además de los formularios incluidos con el plan gratuito (independiente, emergente, externo e integrado), también puedes agregar tu propio estilo y establecer un correo electrónico de seguimiento simple.
- ✓ **Marketing por correo electrónico:** Marketing Hub Starter ya no muestra la marca de HubSpot en sus correos electrónicos y puede enviar cinco veces la cantidad de contactos de marketing que tienes en tu CRM mensualmente. Dado que Starter viene con 1,000 contactos de marketing, la cantidad máxima de correos electrónicos que puede enviar son 5,000 por mes. Si pagas por contactos marketing adicionales, puedes enviar incluso más correos electrónicos cada mes. Puedes obtener más información sobre los contactos de marketing en "precios".
- ✓ **Gestión de anuncios:** además de integrar tus redes publicitarias, Starter también te ofrece la capacidad de crear múltiples audiencias: audiencias de sitios web expandidas, audiencias similares a Facebook y dos audiencias de listas de contactos.
- ✓ **Segmentación de listas:** Starter te permite crear más listas inteligentes: ahora tienes a tu disposición 25 listas inteligentes y 25 listas estáticas. El filtrado es el mismo que con el Centro de marketing gratuito.
- ✓ **Bandeja de entrada de conversaciones:** igual que el plan gratuito.
- ✓ **Chat en vivo:** lo mismo que la herramienta gratuita, pero ya no mostrará la marca de HubSpot.
- ✓ **Bots conversacionales:** es lo mismo que el plan gratuito, pero sin la marca de HubSpot.
- ✓ **Panel de control:** Marketing Starter te ofrece 10 paneles de control en lugar de 3.
- ✓ **Integración con Facebook Messenger:** las mismas funciones que el plan gratuito y puedes reservar reuniones dentro de Messenger.

- ✓ **Propiedades personalizadas:** ahora puedes crear hasta 1000 propiedades personalizadas.
- ✓ **Aplicación móvil de HubSpot:** accede a las herramientas de HubSpot dondequiera que estés con la aplicación móvil de HubSpot.
- ✓ **Información sobre el estado del correo electrónico:** tienes incluida la funcionalidad de ver cuál es su reputación de envío de correo electrónico y realizar un seguimiento de la reputación de envío de correo electrónico a lo largo del tiempo. El estado del correo electrónico analiza la tasa de apertura, la tasa de clics, la tasa de rebote y la tasa de cancelación de suscripción.
- ✓ **Emails de seguimiento de formularios:** podrás enviar correos electrónicos automáticos después de que alguien haya completado un formulario (emergente) y comenzar a nutrir y convertir clientes potenciales.
- ✓ **Páginas de destino:** directamente desde HubSpot, puedes crear páginas de destino con el editor de arrastrar y soltar, dispones de todo tipo de plantillas dependiendo de cuál sea tu objetivo, optimizados para cualquier dispositivo y dispondrás de informes de todo lo necesario para medir el ROI
- ✓ **Campaña de anuncios:** ¡Empieza con la reorientación en HubSpot! Starter le permite crear 2 audiencias de listas de contactos y tiene un límite de gasto de \$ 1K.
- ✓ **Monedas:** administra y rastrea hasta 5 monedas diferentes en tu cuenta de HubSpot.
- ✓ **Automatización de marketing:** activa tareas y notificaciones por correo electrónico cuando cambie la etapa de un negocio.



Funciones de Marketing Hub Professional

Cuando necesites comenzar con la automatización del marketing, Marketing Hub Professional es el plan adecuado. Este centro ofrece funciones ampliadas, automatización de marketing, blogs, llamadas a la acción y redes sociales.

Esto es lo que puedes esperar de Marketing Hub Professional:

- ✓ **Formularios:** Marketing Hub Professional ofrece campos dependientes y campos inteligentes. Los campos dependientes solo se muestran cuando se da una respuesta específica, y los campos inteligentes solo se muestran la segunda vez que un contacto completa un formulario. Además, puede establecer un seguimiento personalizado y enriquecer tu base de datos, solicitando campos diferentes cada vez que alguien establece contacto con tus activos digitales.
- ✓ **Marketing por correo electrónico:** con la licencia Professional, puedes enviar hasta 10 veces la cantidad de contactos de marketing en tu CRM cada mes. Además de eso, tienes acceso a contenido inteligente que te permite personalizar partes enteras de contenido, el administrador de diseño que te permite crear tu propio diseño, correo electrónico de blog / RSS para que siempre envíe actualizaciones de blog por correo electrónico, pruebas A / B y envío basado en la zona horaria del receptor.

- ✓ **Gestión de anuncios:** en lugar de un límite de gasto de € 1K, tiene un límite de gasto de € 10K cada mes. También tendrás acceso a audiencias de sitios web ampliadas, audiencias de Facebook y 5 audiencias de listas de contactos sincronizadas diariamente.
- ✓ **Segmentación de listas:** con Professional, puedes crear hasta 1000 listas inteligentes y 1000 listas estáticas, sin limitaciones de filtro.
- ✓ **Bandeja de entrada de conversaciones:** ahora puedes crear hasta 100 bandejas de entrada compartidas.
- ✓ **Chat en vivo:** lo mismo que Starter Hub.



- ✓ **Bots conversacionales:** además de las funciones que vienen con la licencia Starter (creación de tickets, calificación de clientes potenciales y reuniones de reserva), también puedes crear una lógica de ramificación personalizada y una orientación avanzada.
- ✓ **Panel de control:** dispondrás de 25 paneles de control, cada panel muestra hasta 20 informes.
- ✓ **Integración de Messenger:** además de las funciones que Starter tiene para ofrecer, también puedes crear ramificaciones avanzadas de bots de Messenger y tener acceso a informes avanzados.
- ✓ **Propiedades personalizadas:** Professional también da acceso a 1,000 propiedades personalizadas.
- ✓ **Aplicación móvil de HubSpot:** accede a las herramientas de HubSpot dondequiera que estés con la aplicación móvil de HubSpot.
- ✓ **Información sobre el estado del correo electrónico:** vea cuál es tu reputación de envío de correo electrónico y realiza un seguimiento de la reputación de envío de correo electrónico a lo largo del tiempo.
- ✓ **Emails de seguimiento de formularios:** envía correos electrónicos automáticos después de que alguien haya completado un formulario (emergente) y comience a nutrir y convertir clientes potenciales.
- ✓ **Páginas de destino:** además del editor de arrastrar y soltar, las plantillas receptivas y las funcionalidades de informes, Professional también te proporciona nombres de dominio y plantillas personalizadas, contenido inteligente, un administrador de diseño para crear sus propios diseños y pruebas A / B.

- ✓ **Campañas de anuncios:** en lugar de € 1K y 2 audiencias, obtendrás 5 audiencias y un límite de gasto de € 10K en tus campañas de publicidad online.
- ✓ **Monedas:** puedes agregar hasta 30 monedas diferentes a tu cuenta de HubSpot.
- ✓ **Blog:** tendrás tu blog integrado en HubSpot, con todas las funcionalidades completas.
- ✓ **SEO:** obtén recomendaciones y optimizaciones para mejorar tu SEO. HubSpot identifica problemas de SEO en tu sitio web y te enseña cómo optimizar tus páginas para obtener más tráfico orgánico.



- ✓ **Estrategia de contenido:** crea grupos de temas en materias que se vinculen a sus páginas pilares (páginas expandidas sobre uno de sus temas principales). Así es como ayudas a los motores de búsqueda a rastrear tu sitio web y demostrar que eres un experto en esta área.
- ✓ **Integración de la consola de búsqueda de Google:** esta integración muestra todo lo que la consola de búsqueda de Google ve en tu sitio web directamente dentro de HubSpot, como clasificación, consultas de búsqueda relacionadas, impresiones y tasa de clics.
- ✓ **CTA:** Professional te proporciona llamadas a la acción. HubSpot te permite personalizar, realizar pruebas A / B y realizar un seguimiento de los resultados de estas llamadas a la acción, para que puedas guiar a tus visitantes hacia el contenido correcto rápidamente y los visitantes puedan realizar conversiones más rápidamente.
- ✓ **Informes de comparación de correo electrónico:** compare el rendimiento de hasta 10 correos electrónicos diferentes.
- ✓ **Eventos de optimización de anuncios:** cree eventos que sincronizarán los cambios en las etapas del ciclo de vida con sus cuentas publicitarias para optimizar la entrega de sus anuncios en las redes. Professional te permite crear hasta 5 eventos sincronizados.
- ✓ **Redes sociales:** conecta tus canales de redes sociales a tu cuenta de HubSpot y publica tus actualizaciones más recientes directamente desde HubSpot. HubSpot Professional te permite conectar hasta 50 cuentas sociales y publicar y programar 10,000 actualizaciones cada mes. Puedes programar una publicación hasta 3 años por adelantado. Professional no incluye YouTube.
- ✓ **Automatización de marketing:** ¡Empiece con la automatización de marketing! Automatice tareas, correos electrónicos, publicaciones en redes sociales y anuncios. Marketing Hub Professional te permite crear 300 flujos de trabajo.

- ✓ **Integración con Salesforce:** si ya estás usando Salesforce, puedes mantener tus datos sincronizados con HubSpot usando esta integración. Professional brinda acceso hasta 1,000 asignaciones de campo, 10,000 propietarios de Salesforce y 1 cuenta.
- ✓ **Contenido inteligente:** el contenido inteligente te permite comenzar con la personalización. Personaliza tu sitio web y correos electrónicos utilizando criterios para mostrar otro contenido a los segmentos de un grupo objetivo.
- ✓ **Contacto crear atribución:** verás qué tácticas de marketing y equipos crearon la mayor cantidad de contactos. Puedes medir hasta 4 modelos de atribución multitáctil diferentes y realizar un seguimiento de 10.000 interacciones de contacto registradas.
- ✓ **Pruebas A / B:** descubre qué contenido y diseño funcionan mejor con tu público objetivo y prueba las páginas de destino y tu sitio web para ver cuál funciona mejor.
- ✓ **Alojamiento de video:** aloja y administra archivos de video en HubSpot. Puedes incrustar videos en las páginas de su sitio web o colocarlos en publicaciones sociales. Agregue CTA y formularios a tus videos y guía a los espectadores a la página correcta y llévalos a convertir con mayor facilidad.
- ✓ **Equipos:** organiza a tus usuarios en equipos según la región, la unidad de negocio, la línea de productos, etc. Asigna activos de marketing y registros de bases de datos a los equipos. También obtendrás informes periódicos sobre el rendimiento del equipo. Professional te permite crear hasta 10 equipos.
- ✓ **Informes personalizados:** Marketing Hub Professional permite crear tus propios informes, por lo que solo verás los datos que necesitas y mejorarás tu marketing. Obtendrás acceso a 100 informes personalizados.
- ✓ **Contacto de puntuación:** crea criterios para puntuar a tus contactos en función del comportamiento deseado, tales como la descarga de un libro electrónico, rellenando un formulario de contacto, la apertura de un boletín de noticias, y cualquier otra actividad de marketing. Con la puntuación de contactos, realiza un seguimiento de tus contactos, sabrás qué tan interesados están en tu empresa y, por lo tanto, si están listos para comprar. Marketing Hub Professional te permite establecer 5 propiedades de puntuación.
- ✓ **Puntuación de la empresa:** lo mismo que la puntuación de los contactos, pero también para las propiedades de la empresa y los objetos asociados, como contactos y acuerdos. Con Professional, puedes crear hasta 5 propiedades de calificación de empresas.
- ✓ **Campañas:** agrupa piezas específicas de contenido en una campaña y verás cómo tus páginas de destino, publicaciones de blog, CTA y más contribuyen a lograr tus objetivos. Con Professional, puedes crear hasta 1,000 campañas.
- ✓ **Propiedades calculadas:** crea ecuaciones personalizadas para realizar un seguimiento de tu base de datos de contactos en expansión.
- ✓ **Análisis del tráfico del sitio web:** verás cómo funcionan tu sitio web y tus páginas de destino con filtros como la tasa de rebote, el tiempo promedio en la página y más.
- ✓ **Personalización de registros:** agrega secciones adicionales a tus registros de contacto, empresa, negocio y ticket. Con Marketing Hub Professional, puedes agregar hasta 20 vistas personalizadas por tipo de objeto.
- ✓ **Herramientas de ABM:** comienza con el marketing basado en cuentas y tendrás acceso a un panel que muestra todas las cuentas objetivo.
- ✓ **Asistencia telefónica:** llama al equipo de asistencia técnica de HubSpot si necesitas ayuda.

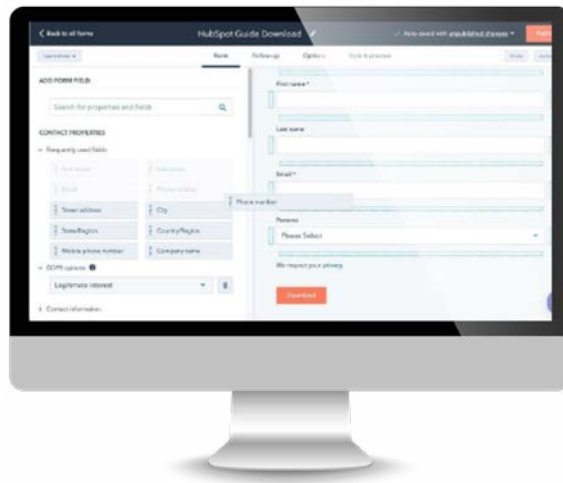
Funciones Marketing Hub Enterprise

Para los grandes de nosotros que queremos ir un poco más allá, está el Marketing Hub Enterprise. En este Hub, puede comenzar con todo lo que Professional tiene para ofrecer. También desbloquea funciones como la puntuación predictiva de clientes potenciales, la segmentación basada en acciones específicas y comienza a utilizar YouTube. Además de eso, la función de inicio de sesión único hace que tu HubSpot sea más seguro y más accesible para iniciar sesión.

Esto es lo que Marketing Hub Enterprise tiene para ofrecerte:

- ✓ **Formularios:** lo mismo que Marketing Hub Professional.
- ✓ **Marketing por correo electrónico:** ahora puedes enviar hasta 10 veces la cantidad de contactos de marketing que tienes en tu CRM de correos electrónicos. Con Enterprise, puedes insertar varios pies de página CAN-SPAM y establecer límites de frecuencia de envío, para que tus suscriptores nunca se molesten con sus correos electrónicos. ¡Menos es más!
- ✓ **Gestión de anuncios:** Enterprise tiene un límite de gasto de € 30K; también te permite crear hasta 15 audiencias de listas de contactos además de las audiencias ampliadas del sitio web y las audiencias similares a Facebook.
- ✓ **Segmentación de Listas:** puedes crear 1500 listas inteligentes y 1500 listas estáticas.
- ✓ **Bandeja de entrada de conversaciones:** al igual que Professional, puedes crear hasta 100 bandejas de entrada compartidas.
- ✓ **Chat en vivo:** lo mismo que el Starter Hub.
- ✓ **Bots conversacionales:** además de las funcionalidades de Professional (creación de tickets, soporte, calificación de clientes potenciales y lógica de ramificación personalizada), Enterprise permite codificar tus propios bots y crear webhooks.
- ✓ **Tablero:** enterprise permite crear 50 tableros, cada uno con hasta 20 informes.
- ✓ **Integración de Messenger:** ahora puedes crear tus propios fragmentos de código para desarrollar acciones únicas de bot de Messenger.
- ✓ **Propiedades personalizadas:** al igual que Starter y Professional, puedes crear hasta 1000 propiedades personalizadas.
- ✓ **Aplicación móvil de HubSpot:** accede a las herramientas de HubSpot dondequiera que estés con la aplicación móvil de HubSpot.
- ✓ **Información sobre el estado del correo electrónico:** verás cuál es tu reputación de envío de correo electrónico y realiza un seguimiento de la reputación de envío de correo electrónico a lo largo del tiempo.
- ✓ **Emails de seguimiento de formularios:** envía correos electrónicos automáticos después de que alguien haya completado un formulario (emergente) y comienza a nutrir y convertir clientes potenciales.
- ✓ **Páginas de destino:** además de las funcionalidades de Professional, también utiliza otros métodos de prueba.
- ✓ **Reorientación de anuncios:** al igual que la administración de anuncios, Enterprise permite crear 15 audiencias de listas de contactos y un límite de gasto de hasta 30K cada mes.

- ✓ **Monedas:** enterprise permite agregar hasta 200 monedas diferentes.
- ✓ **Blog:** lo mismo que Professional.
- ✓ **SEO:** lo mismo que Professional.
- ✓ **Estrategia de contenido:** igual que profesional.
- ✓ **Integración de la consola de búsqueda de Google:** igual que Professional.
- ✓ **CTA:** Igual que profesional.
- ✓ **Informes de comparación de correo electrónico:** compara el rendimiento de hasta 10 correos electrónicos diferentes.



- ✓ **Eventos de optimización de anuncios:** crea eventos que sincronizarán los cambios en las etapas del ciclo de vida con las cuentas publicitarias para optimizar la entrega de sus anuncios en las redes. Enterprise permite crear hasta 15 eventos sincronizados.
- ✓ **Redes sociales:** ahora puedes conectar hasta 300 cuentas de redes sociales y publicar hasta 10,000 actualizaciones cada mes. YouTube también está incluido.
- ✓ **Automatización de marketing:** hasta 1000 flujos de trabajo.
- ✓ **Integración de Salesforce:** lo mismo que Professional.
- ✓ **Contenido inteligente:** igual que profesional.
- ✓ **Contacto crear atribución:** verás qué tácticas de marketing y equipos crearon la mayor cantidad de contactos. Puede medir hasta 4 modelos de atribución multitáctil diferentes y realizar un seguimiento de 10.000 interacciones de contacto registradas.
- ✓ **Pruebas A / B:** lo mismo que Professional.
- ✓ **Alojamiento de video:** las mismas funcionalidades que Professional.
- ✓ **Equipos:** hasta 300 equipos y jerarquías en sus equipos.
- ✓ **Equipos jerárquicos:** organiza a los usuarios dentro de cada equipo en función del equipo, la región, la unidad de negocio, la marca o cualquier otra dimensión, para que se adapte a la forma en que funciona tu negocio.

- ✓ **Informes personalizados:** hasta 500 informes personalizados.
- ✓ **Puntuación de contactos:** 25 propiedades de puntuación de contactos.
- ✓ **Compañía de puntuación:** 25 propiedades de puntuación empresa.
- ✓ **Puntuación predictiva de clientes potenciales:** automatiza el proceso de puntuación y realiza predicciones para saber qué clientes potenciales pueden ser interesantes.
- ✓ **Campañas:** Lo mismo que Professional.
- ✓ **Propiedades calculadas:** hasta 200 ecuaciones.
- ✓ **Análisis de tráfico del sitio web:** lo mismo que Professional.
- ✓ **Personalización de registros:** con Professional, solo puede cambiar y agregar secciones a los diseños de sus registros. Enterprise permite crear tus propios diseños.
- ✓ **ABM:** Lo mismo que Professional.
- ✓ **Objetos personalizados:** guarda casi cualquier dato además del contacto estándar, empresa, trato y tickets, con objetos personalizados. Puedes crear hasta 10 objetos diferentes y crear 500.000 registros.
- ✓ **Pruebas adaptativas:** comienza con la inteligencia artificial y el aprendizaje automático para automatizar y mejorar el proceso de prueba. Puedes crear hasta 5 variaciones diferentes.
- ✓ **Roles de usuario:** otorga a cada usuario su propio rol y permisos.
- ✓ **Permisos sociales:** define qué usuarios pueden publicar actualizaciones sociales y quiénes solo pueden ver o crear.
- ✓ **Activadores de eventos personalizados:** establece tareas automáticamente cuando los visitantes realicen acciones específicas en su sitio web.
- ✓ **Integración de YouTube:** verás cómo funcionan tus videos de YouTube directamente desde su cuenta de HubSpot.
- ✓ **Atribución de ingresos multitáctil:** verás qué tácticas y equipos de marketing generan más ingresos en todos los canales. Puedes crear 6 modelos de atribución multitáctil para obtener ingresos y realizar un seguimiento de hasta 10,000 interacciones de contacto.
- ✓ **Webhooks:** un webhook te permite pasar información de tu cuenta de HubSpot a otras aplicaciones web para colaborar con fluidez. Con los webhooks, básicamente integra HubSpot con su software externo, algo para lo que hemos creado una API de HubSpot. Esta API de HubSpot permite que MODX CMS y HubSpot colaboren y se mejoren entre sí.
- ✓ **Inicio de sesión único:** el inicio de sesión único facilita a los usuarios el inicio de sesión en su cuenta al tiempo que mejora la seguridad.
- ✓ **Asistencia telefónica:** llama al equipo de asistencia técnica de HubSpot cuando necesites obtener una respuesta rápida a tus preguntas.

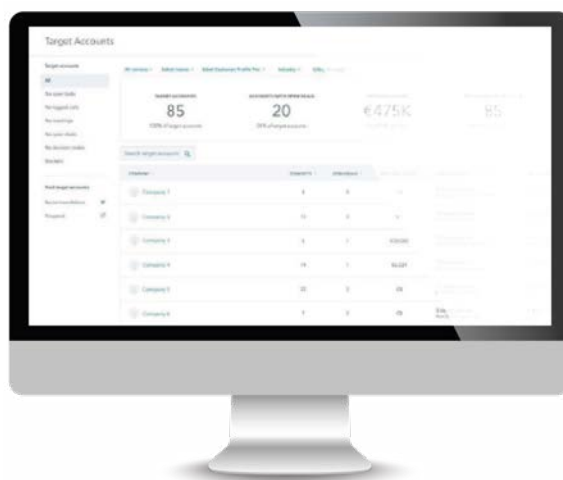
HubSpot sigue cambiando, actualizando y expandiendo sus funcionalidades, por lo que puede suceder que las funcionalidades que se muestran arriba no estén disponibles para ciertos planes o que los planes hayan cambiado. Intentamos mantener esta información actualizada para que no se pierda ninguna función.

Complementos de Marketing Hub

Además de los diferentes planes dentro del Marketing Hub, HubSpot también ofrece la posibilidad de agregar más contactos y elegir entre varios complementos. Estos complementos amplían aún más tu cuenta de HubSpot con funcionalidades adicionales.

Los complementos de Marketing Hub son:

- ✓ **Informes:** aumenta la cantidad de paneles a 300 y cree hasta 3000 informes personalizados.
- ✓ **Anuncios:** aumenta el límite de inversión publicitaria a \$ 50 mil y cree hasta 50 audiencias adicionales.
- ✓ **SSL personalizado:** el plan Professional y Enterprise viene con un certificado SSL que otorga seguridad en línea a los visitantes de la web. Este SSL personalizado es un SSL premium que permite realizar personalizaciones adicionales.
- ✓ **API:** aumenta el volumen de llamadas de la API entre tu cuenta de HubSpot y los servicios integrados a 1,000,000 de llamadas por día.



Cómo te puede ayudar Marketing Hub



¿Quieres conocer HubSpot,
una plataforma CRM creada no ensamblada?

HubSpot



TÉCNICO /
INTEGRACIONES



CONSULTORÍA



FORMACIÓN



Juan Carlos Muñoz
*Consultor Comercial
especialista en CRM*

juancarlos.munoz@nunsys.com

nunsys.com



Agenda una reunión

 nunsys

 sothis



960 500 631

nunsys.com

sothis.tech

marketing@nunsys.com