

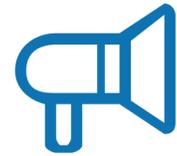
Growth Stack

Descubre cómo te puede ayudar la plataforma All-in-One de Hubspot



Sneakerlost
#LOVEMARKETING

El Growth Stack de HubSpot



HubSpot Marketing

UNIFICA TU EQUIPO, TUS HERRAMIENTAS Y TUS DATOS EN UN SOLO LUGAR.

El software de HubSpot Marketing dispone de todo lo necesario para aumentar el tráfico, convertir oportunidades de venta y demostrar el ROI. Esto, combinado con el respaldo de Sneakerlost, solo te ayudará a crecer.



HubSpot Sales

VENDE DE UNA FORMA MÁS EFICAZ, MODERNA Y HUMANA.

El software de HubSpot Sales muestra información útil en tu bandeja de entrada sobre los contactos y las empresas con los que interactúas. Además, gracias a las herramientas de productividad para ahorrar tiempo, venderás de manera eficaz y moderna.



HubSpot CRM

EL SENCILLO SISTEMA DE CRM GRATUITO QUE TU EQUIPO DE VENTAS NO QUERRÁ DEJAR DE USAR.

Despídete de las tareas manuales y las aplicaciones confusas. HubSpot CRM es un sistema de CRM gratuito que organiza todos los datos de tus contactos y clientes en un solo lugar.

Hubspot Marketing



HubSpot Marketing



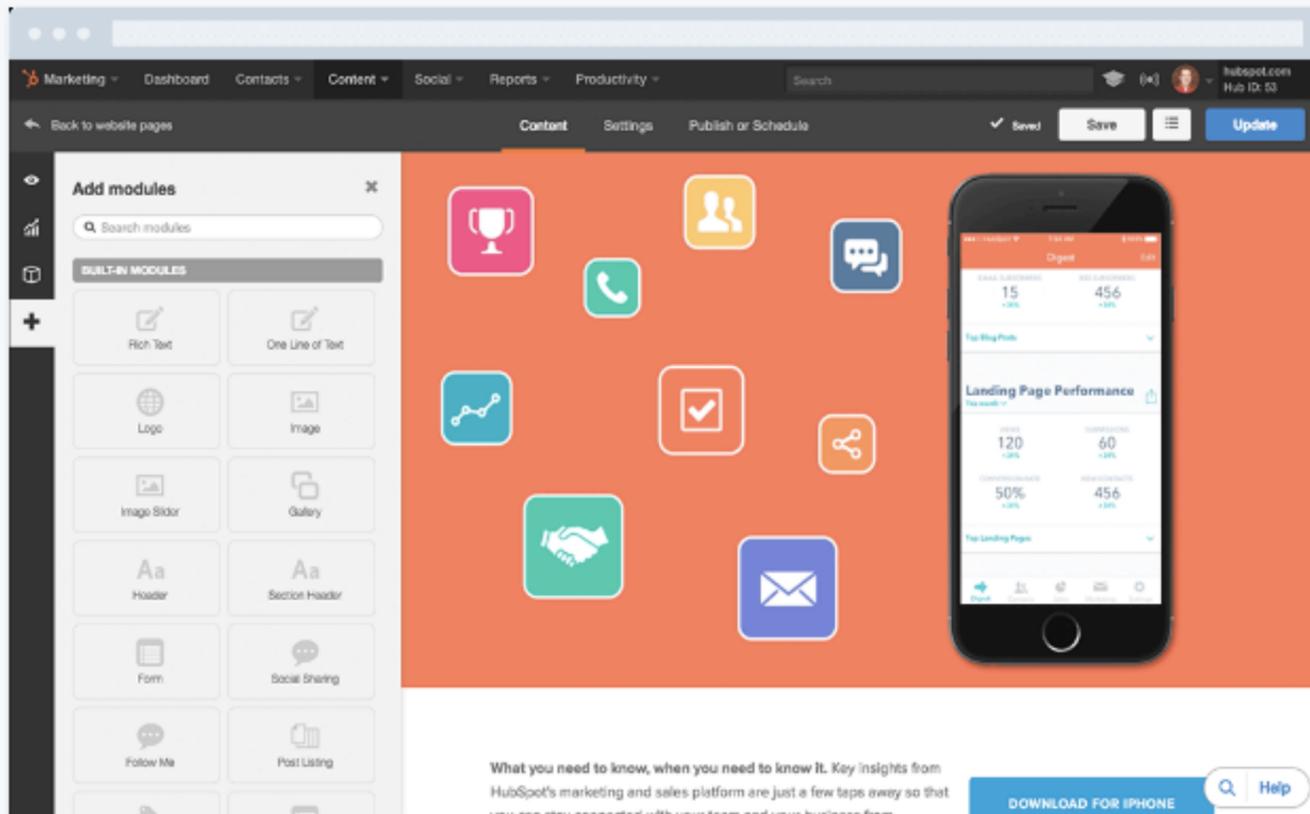
Resumen

El software de HubSpot Marketing es todo lo que necesitas para aumentar el tráfico, convertir oportunidades de venta y demostrar el ROI. Junto con una adecuada estrategia de inbound marketing, solo podrás crecer.

Unifica tu equipo de marketing, herramientas y datos en solo lugar. Más información, mejores resultados.



HubSpot Marketing



Generador de sitios web

Crea y modifica tu sitio web sin necesidad depender de el área de tecnología

Creamos y alojamos tu sitio web con la herramienta de sitios web de HubSpot. Un intuitivo sistema Drag & Drop que permite mover los diferentes elementos con los que crear una potente web. Permite personalizar el contenido para cada visitante y publica contenido optimizado para dispositivos móviles, todo desde una sola interfaz.

Rendimiento de la página

Genera informes en tiempo real con los datos de cada página del sitio web con el que podrás implementar recomendaciones para mejorar tus clasificaciones en los motores de búsqueda.

HubSpot Marketing



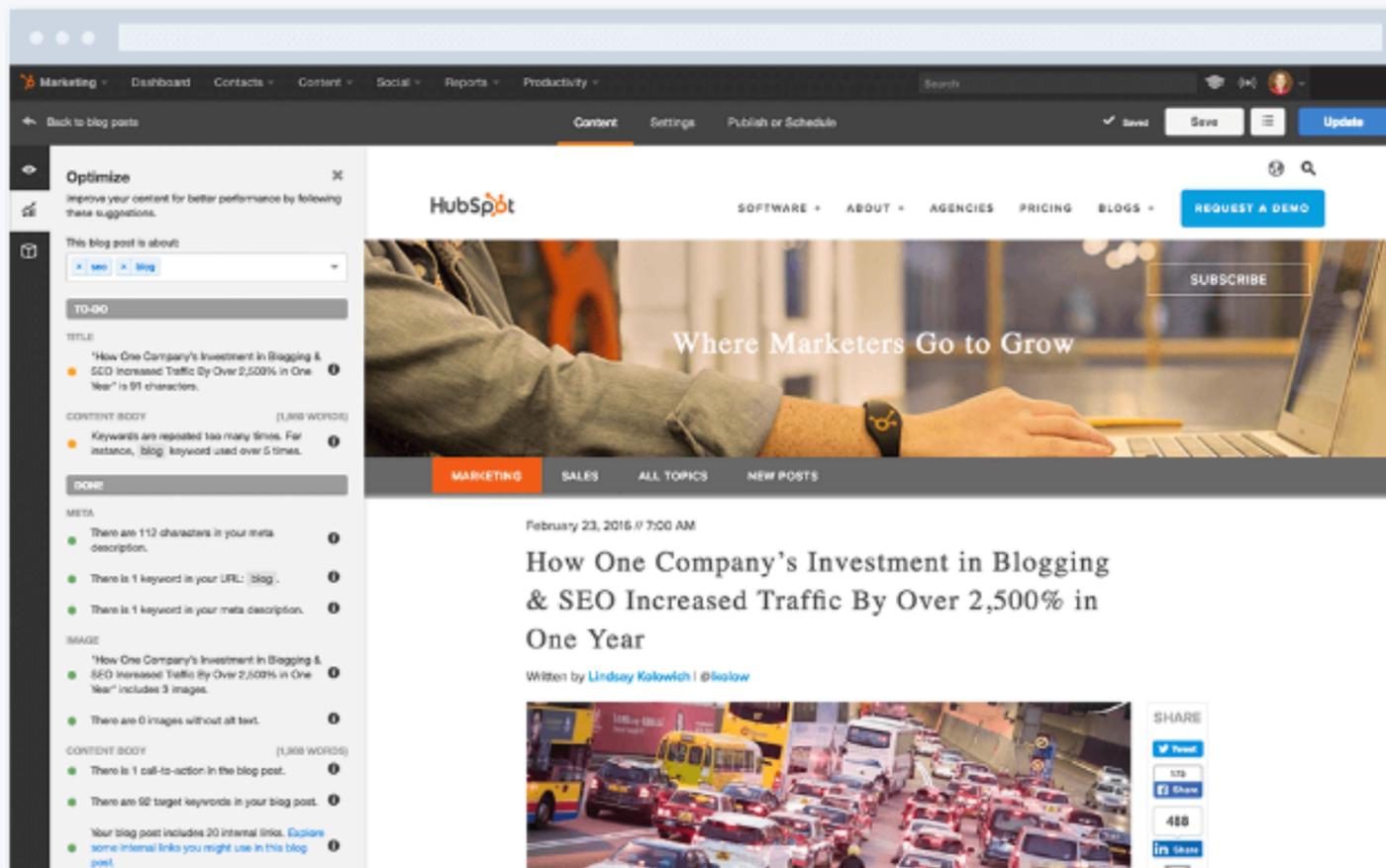
Blog

Consiguimos que tu contenido llegue a las personas correctas.

Con esta herramienta es posible crear y optimizar contenido con las recomendaciones de palabras clave, así como también analizar los datos para identificar qué artículos generan mayor impacto (en función de visitantes, oportunidades de venta y adquisición de clientes).

Las empresas que publican contenidos en blogs obtienen:

- 3.3 veces más visitantes al mes en el plazo de un año
- 3.5 veces más oportunidades de venta al mes en el plazo de un año
- Aumento del 79% en ingresos por ventas en el plazo de un año



HubSpot Marketing

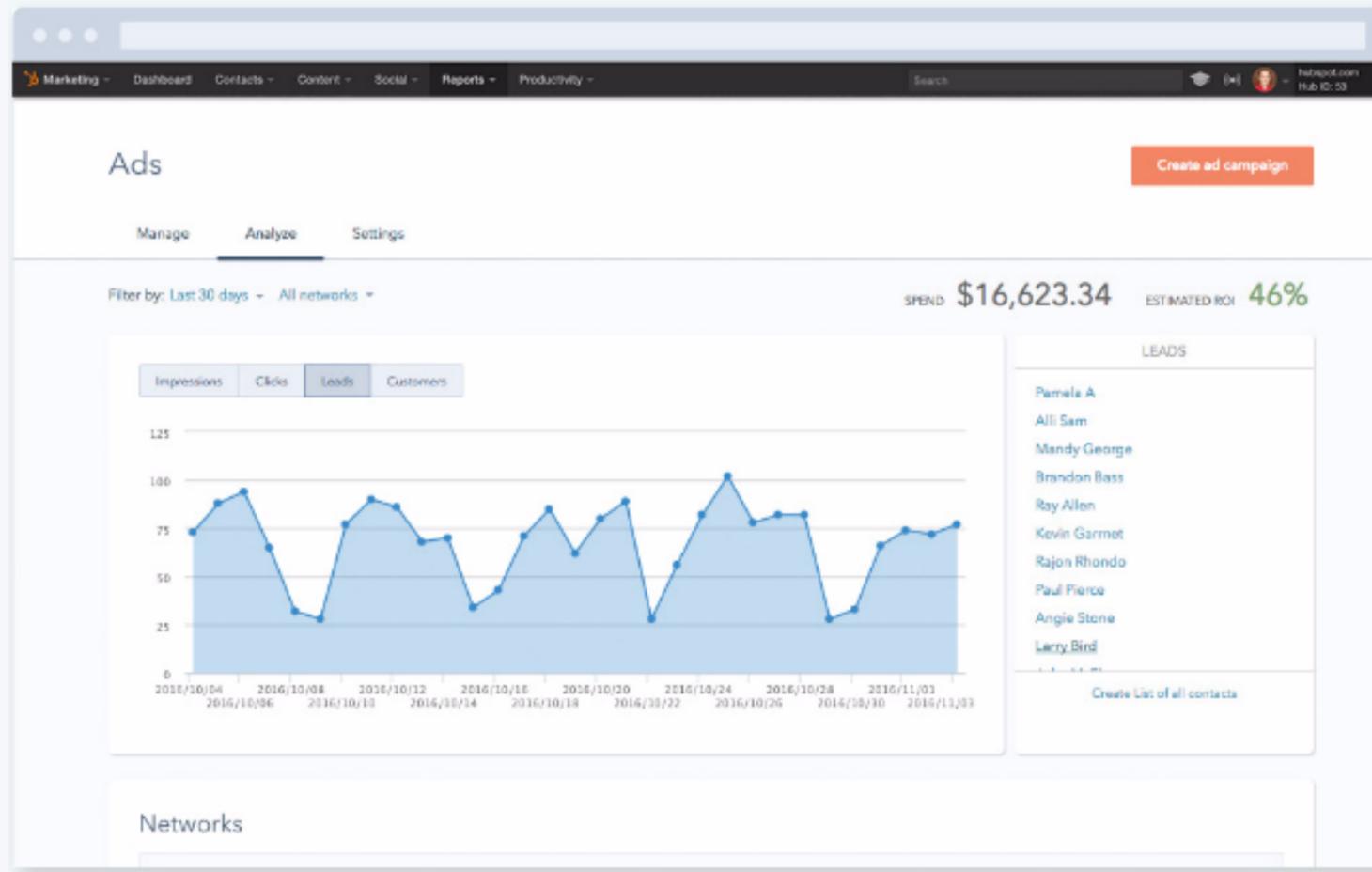


Palabras clave

Hacemos un seguimiento de las palabras clave que generarán el mejor tráfico orgánico para tu sitio web, monitorizamos tus clasificaciones orgánicas y conseguimos clasificaciones de referencia sobre los sitios web de la competencia. Genera sugerencias de palabras clave mientras se escribe y genera consejos de SEO en la página para superar a la competencia.

Anuncios

¿Usas Google AdWords, Anuncios de Facebook o las actualizaciones promocionadas de LinkedIn? El complemento Anuncios de HubSpot muestra impresiones y clics, pero además también refleja las oportunidades de venta, los clientes y el ROI real de tus campañas.



HubSpot Marketing



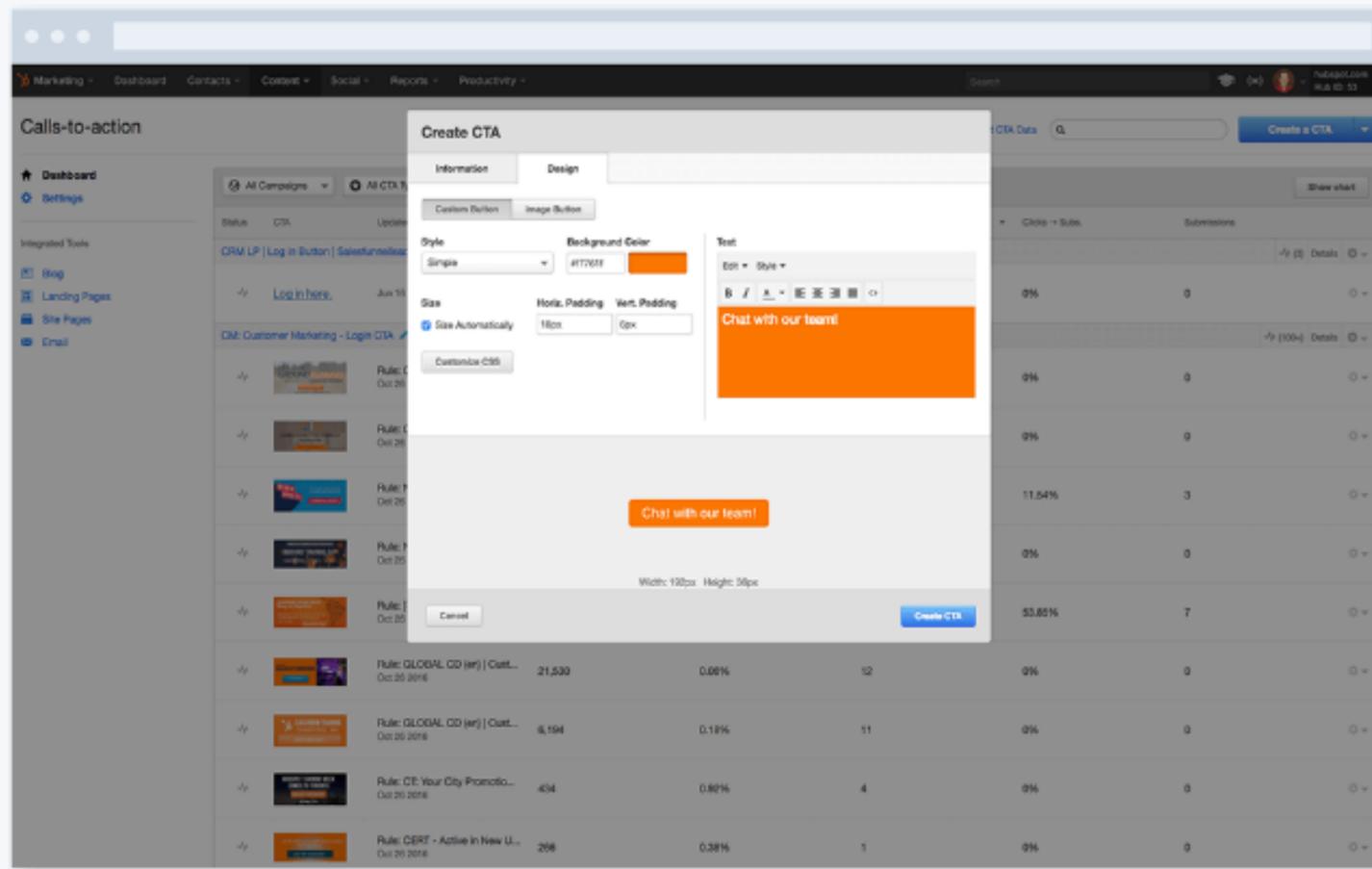
Llamadas a la acción (CTA)

Atrae más tráfico a tus páginas de destino clave.

Convertimos a los visitantes en oportunidades de venta con llamadas a la acción (CTA's) (las cuales dirigen a una página de destino) que podemos crear y añadir a tu sitio web en apenas unos minutos.

Personalización

Intercambia las CTA de los correos electrónicos, de las publicaciones en el blog o del sitio web para ofrecer una experiencia de usuario única en función de las listas, propiedades de contacto, fuentes, etc.



HubSpot Marketing



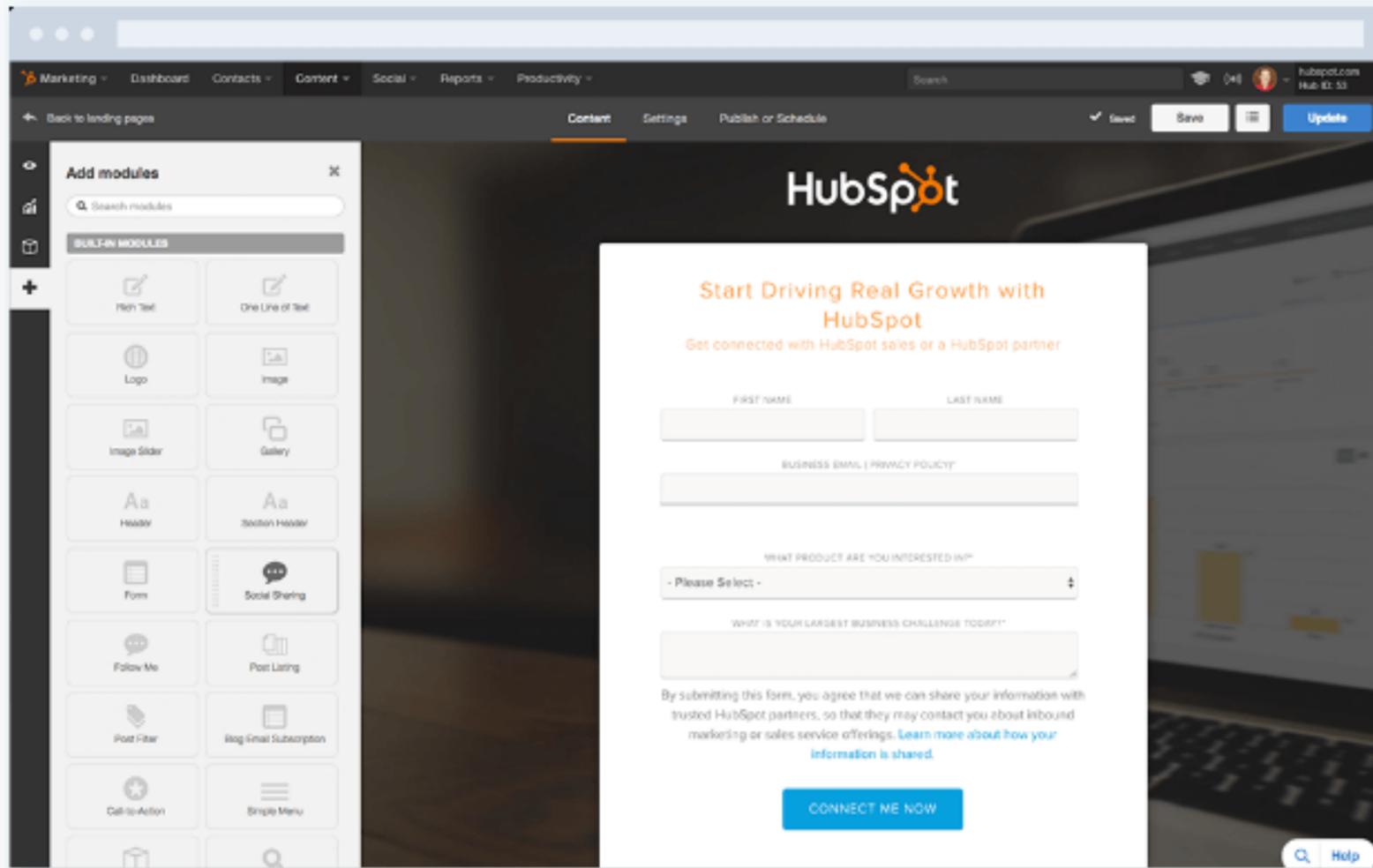
Landing pages

Convierte más visitantes en oportunidades de venta calificadas.

Capta oportunidades de venta inbound en tu sitio web con landing pages optimizadas para tu marca que se pueden personalizar y monitorizar fácilmente.

Análisis en tiempo real

Observa el tráfico al instante, el rendimiento de conversiones y las fuentes de datos. Analiza tus páginas de destino y haz pruebas A/B en ellas con el objetivo de optimizarlas para los visitantes y las conversiones.



HubSpot Marketing



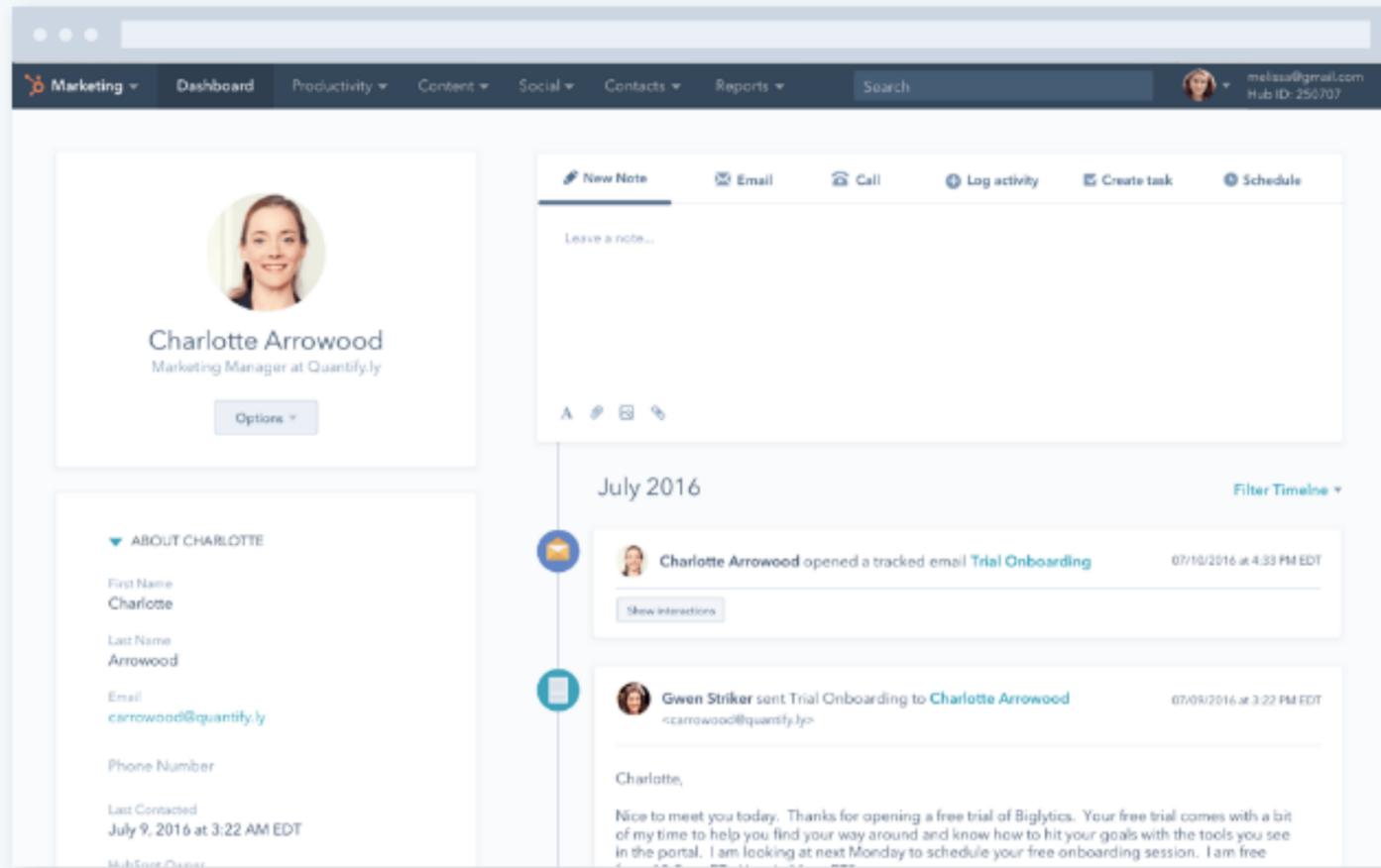
Gestión de oportunidades de venta

Todos los datos de tus contactos en un solo lugar.

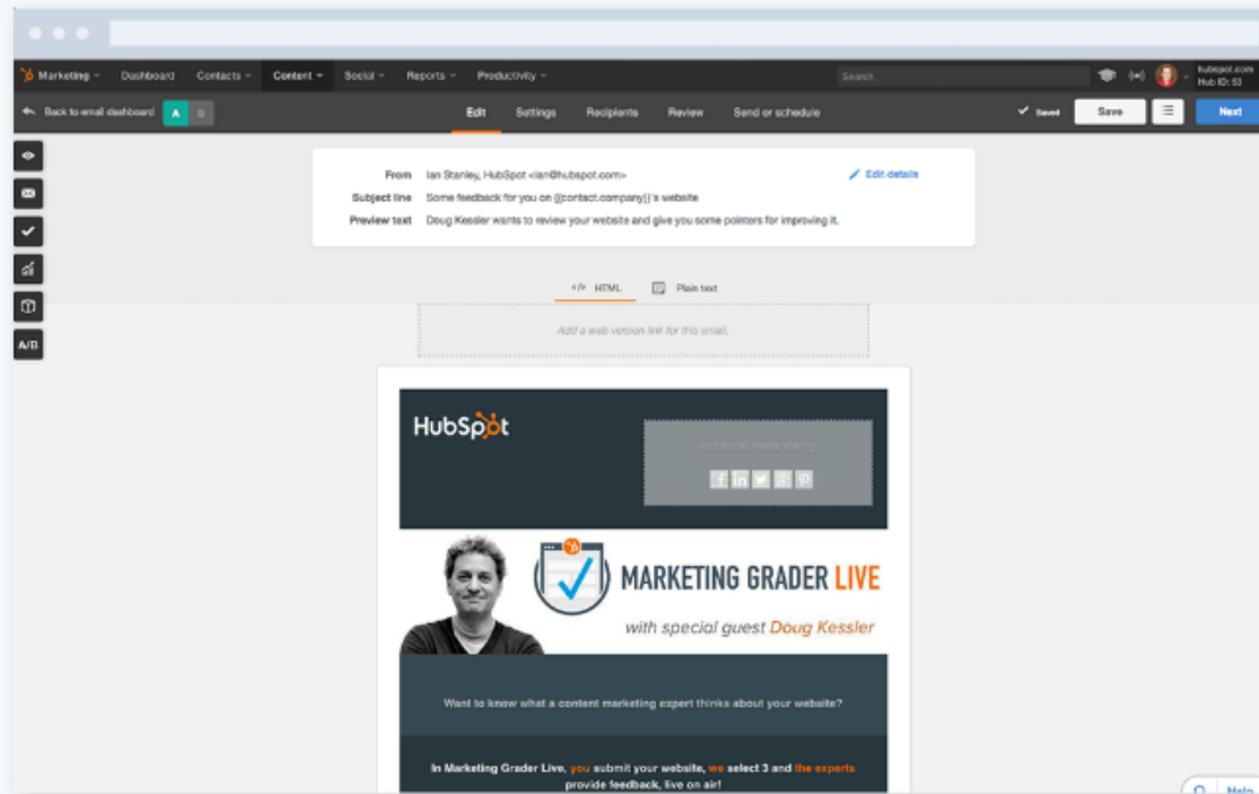
Organiza todos los datos y las interacciones de tus contactos en una base de datos integrada y centralizada, crea listas segmentadas y califica a las oportunidades de venta para que tu equipo de ventas pueda dar prioridad a su alcance.

HubSpot CRM

Disfruta de un panorama actualizado de todo tu embudo de ventas en un panel visual bien definido. Crea nuevos negocios con un solo clic, y posteriormente arrástralos y suéltalos de etapa a etapa a medida que avanzan por el proceso.



HubSpot Marketing



Gestión y segmentación de listas

Céntrate en los contactos correctos. Usa la segmentación de listas para dirigirte a las oportunidades de venta en función de su información de contacto y las interacciones que han tenido con tu empresa para crear marketing verdaderamente personalizado. Utiliza estos segmentos altamente dirigidos para enviar correos electrónicos, personalizar el contenido del sitio web y potenciar las campañas de automatización del marketing, y así dar seguimiento de manera eficaz a tus oportunidades de venta a medida que avanzan por el embudo.

Email marketing

Creamos los correos electrónicos optimizados desde la propia plataforma. Correos electrónicos bien diseñados y personalizados que generan más interés para que tus prospectos quieran abrirlos. Además, podrá saber qué mensajes son los más eficaces. También contarás con una capacidad de entrega inigualable y las mejores analíticas de correo electrónico.

HubSpot Marketing



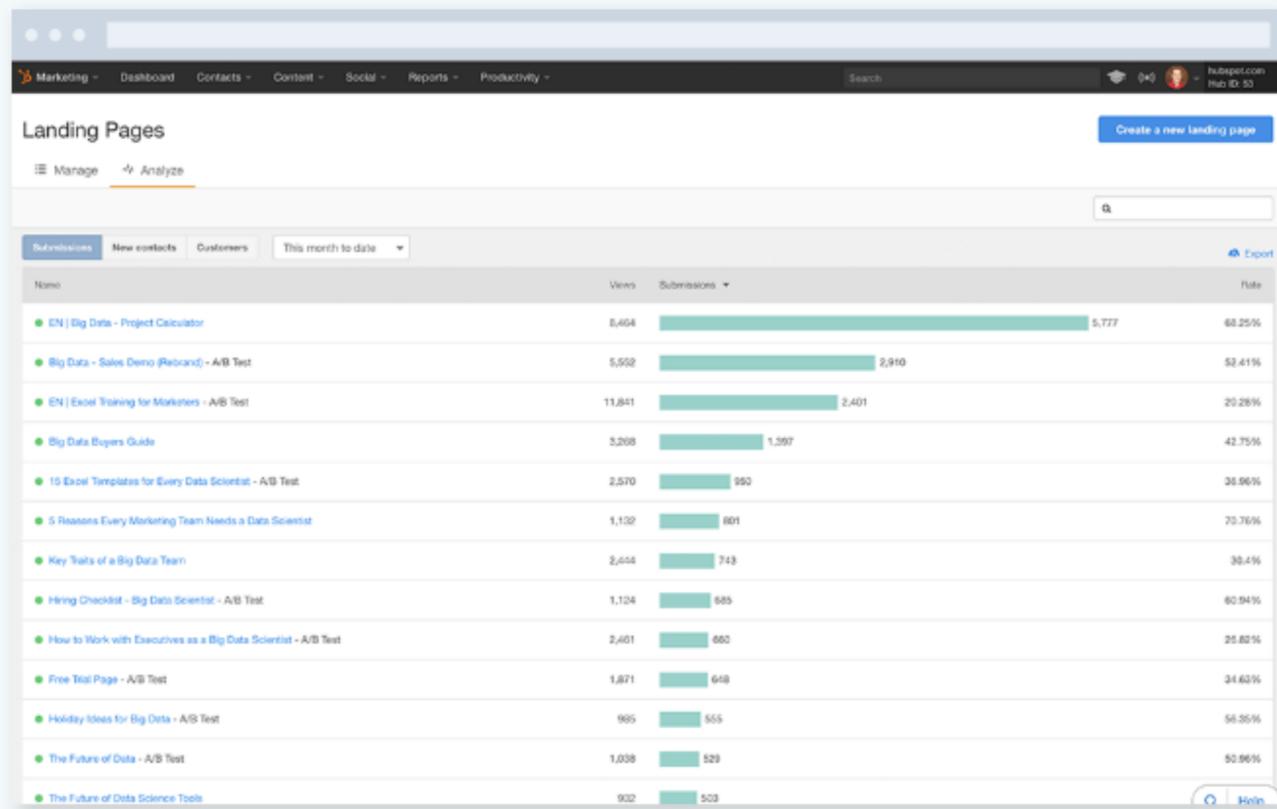
Marketing automation

Automatiza tu marketing más allá del correo electrónico.

Activa una campaña de mensajes por correo electrónico en función de los criterios que elijas; por ejemplo, cuando un visitante envíe un formulario, vuelva a visitar el sitio web, reproduzca un video o consulte una página web específica. Crea respuestas automáticas según la importancia que tenga la actividad de la oportunidad de venta o el cliente y establece las alertas necesarias para tus representantes de ventas.

- El 64% de los profesionales del marketing afirma que observó los beneficios de usar la automatización del marketing durante los primeros 6 meses de su implementación.
- En promedio, las oportunidades de venta nutridas generan un aumento del 20% en oportunidades de venta en comparación con las que no se someten a este tipo de proceso.

HubSpot Marketing



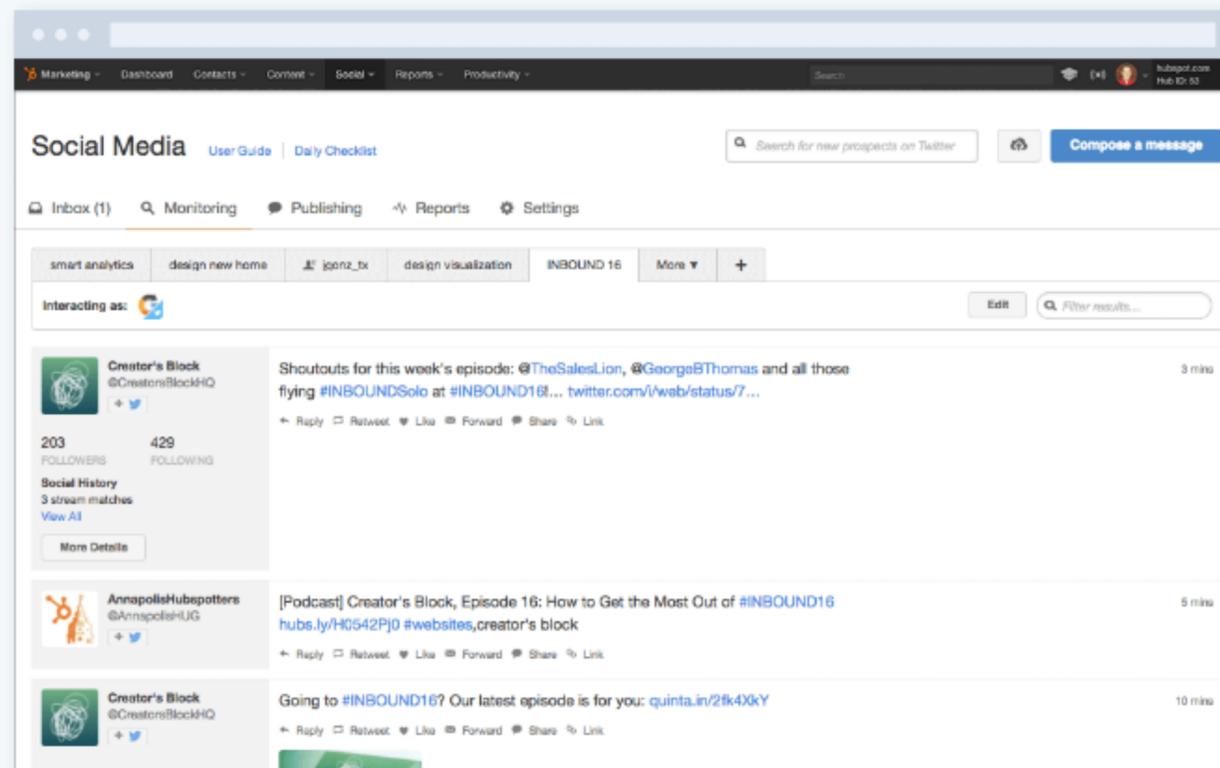
Panel de informes

Monitoriza a los clientes y crea informes sobre el impacto de tus esfuerzos en el balance final.

Crea informes personalizados con casi todas las métricas de HubSpot Marketing, cualquier registro de HubSpot CRM o los datos de cualquier aplicación integrada que uses a través de HubSpot Connect. Usa los informes de ciclo cerrado para determinar el ROI de tu trabajo.

- Los profesionales del marketing que calculan el ROI tienen 1,6 veces más probabilidades de obtener más presupuesto.
- El 43% de los profesionales del marketing afirma que demostrar el ROI de sus actividades de marketing es su tarea más compleja.

HubSpot Marketing



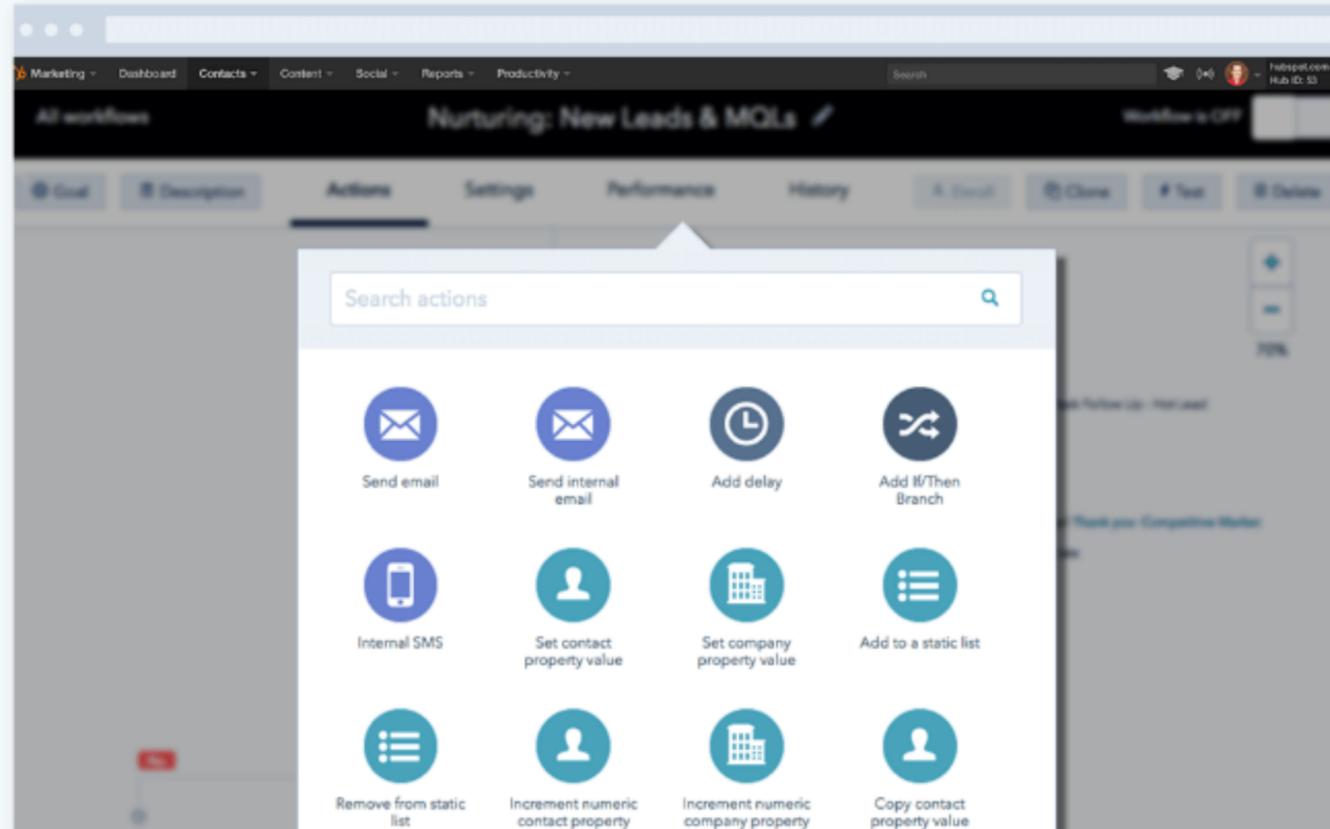
Bandeja de entrada de redes sociales

Monitoriza las menciones en las redes sociales y entabla conexiones con las personas que más te importan.

Asociamos las interacciones en las redes sociales a los contactos de tu base de datos para analizar el contexto específico y priorizar las conversaciones.

Podrás observar todas las interacciones con tus mensajes y crear flujos personalizados de monitorización de palabras clave para que todos los integrantes de tu equipo identifiquen las interacciones relacionadas. De este modo, siempre existirá oportunidad de interactuar con los seguidores, nutrir a las oportunidades de venta o deleitar a los clientes.

HubSpot Marketing



Marketing automation

Segmenta tus clientes con los prospectos para aumentar las ventas, retener clientes y deleitarlos.

Seguir aportando valor después de la compra, te permitirá convertir a los clientes en embajadores y promotores de tu marca. Aumenta las ventas y las recomendaciones de tus clientes más felices, o ayuda a los clientes insatisfechos a revertir su situación, ofreciéndoles el contenido y la asistencia que necesitan para obtener el valor por el que pagaron.

Gracias a la automatización del marketing, podrás adaptar tus campañas y contenidos para aumentar las recomendaciones, las ventas y la fidelidad de los clientes de manera sencilla.



HubSpot Sales

HubSpot Sales + CRM



HubSpot Sales

**VENDE DE UNA FORMA MÁS EFICAZ,
MODERNA Y HUMANA.**

El software de HubSpot Sales muestra información útil en tu bandeja de entrada sobre los contactos y las empresas con los que interactúas. Además, gracias a las herramientas de productividad para ahorrar tiempo, por lo que venderás de manera eficaz y moderna.

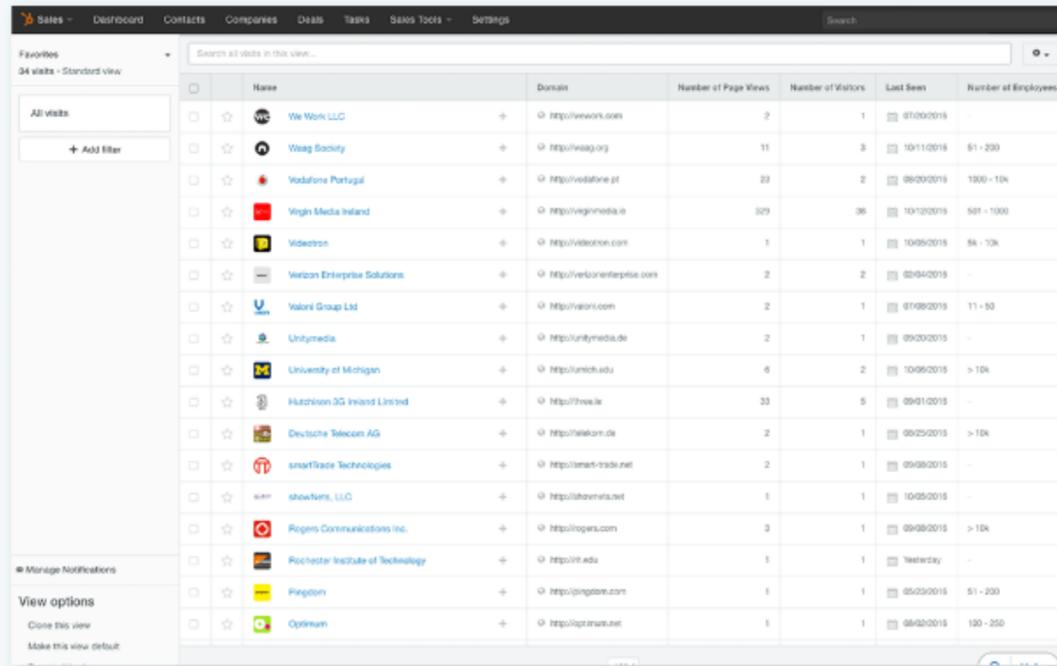


HubSpot CRM

**EL SISTEMA CRM QUE TU EQUIPO DE
VENTAS NO QUERRÁ DEJAR DE USAR.
ADEMÁS, ES GRATUITO DE MANERA
ILIMITADA.**

Despídete de las tareas manuales y las aplicaciones confusas. HubSpot CRM es un sistema de CRM gratuito que organiza todos los datos de tus contactos y clientes en un solo lugar.

HubSpot Sales

Name	Domain	Number of Page Views	Number of Visitors	Last Seen	Number of Employees
View Work LLC	http://viewwork.com	2	1	07/06/2019	-
Waag Society	http://waag.org	11	3	10/11/2019	51 - 200
Vodafone Portugal	http://vodafone.pt	23	2	09/20/2019	100 - 10k
Virgin Media Ireland	http://virginmedia.ie	209	36	10/10/2019	501 - 1000
Videotron	http://videotron.com	1	1	10/05/2019	5k - 10k
Verizon Enterprise Solutions	http://verizonenterprise.com	2	2	02/04/2019	-
Valori Group Ltd	http://valori.com	2	1	07/09/2019	11 - 50
Unitymedia	http://unitymedia.de	2	1	09/20/2019	-
University of Michigan	http://umich.edu	6	2	10/06/2019	> 10k
Hutchison 3G Ireland Limited	http://h3.ie	33	5	09/11/2019	-
Deutsche Telekom AG	http://telekom.de	2	1	09/25/2019	> 10k
SmartTrade Technologies	http://smart-trade.net	2	1	09/09/2019	-
showNets, LLC	http://shownets.net	1	1	10/05/2019	-
Regus Communications Inc.	http://regus.com	3	1	09/09/2019	> 10k
Rochester Institute of Technology	http://rit.edu	1	1	Yesterday	-
Pington	http://pington.com	1	1	05/20/2019	51 - 200
Optimum	http://optimum.net	1	1	08/02/2019	100 - 250

Prospectos

Identifica los prospectos interesados y céntrate en cerrar las mejores oportunidades de venta.

Asegúrate de no perder prospectos valiosos, pero ahórrate el trabajo pesado. Envía a tus prospectos una serie de correos electrónicos programados para permanecer siempre en contacto. Elige entre una lista de mensajes e inscribe a un contacto directamente desde tu bandeja de entrada.

Usa fichas de personalización para adaptar los correos electrónicos en tu secuencia con los datos del contacto y de la empresa almacenados en HubSpot CRM o Salesforce. A continuación, agrega datos específicos a cada mensaje para añadir un toque más humano a las comunicaciones con tus prospectos.

- El 63% de los prospectos conoce “un poco” o “nada” sobre una empresa antes del primer contacto con un representante de ventas.
- El 43% de los representantes de ventas tiene problemas para captar prospectos.

HubSpot Sales



Plantillas

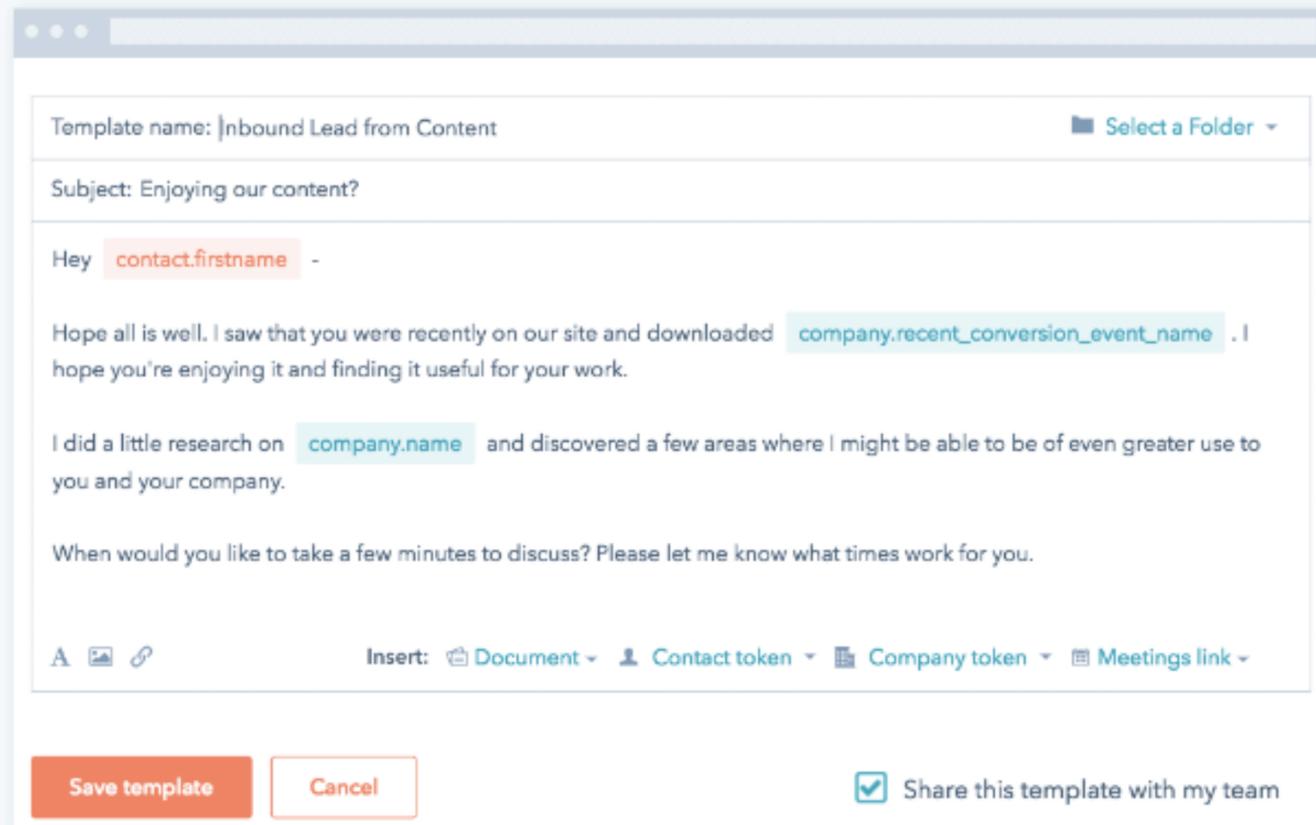
Usa los datos para identificar qué secuencias tienen mejor rendimiento.

Personaliza los mensajes con rapidez para descubrir cuáles tienen mejor rendimiento. Cierra más tratos compartiendo las mejores plantillas de correos electrónicos con todo tu equipo.

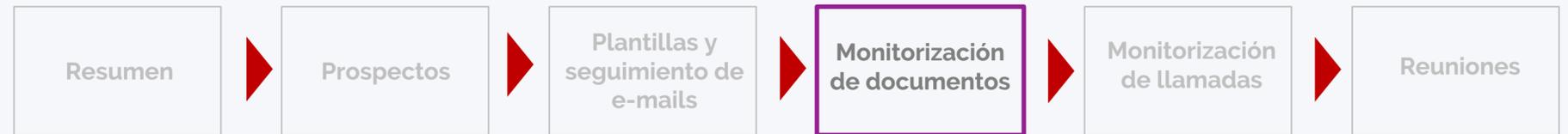
Seguimiento de correos electrónicos

Usa notificaciones para realizar seguimientos posteriores después de que las oportunidades de venta abran un correo electrónico, hagan clic en un enlace o descarguen un documento importante (como una propuesta).

Un flujo integrado de actividades registra de manera automática el historial de cada oportunidad de venta en tu navegador o en el software de HubSpot Sales. Los datos de aperturas, clics y respuestas te ayudan a centrarte en las plantillas de correos electrónicos y las secuencias más eficaces, de modo que podrás optimizar tus correos electrónicos y obtener los mejores resultados.



HubSpot Sales

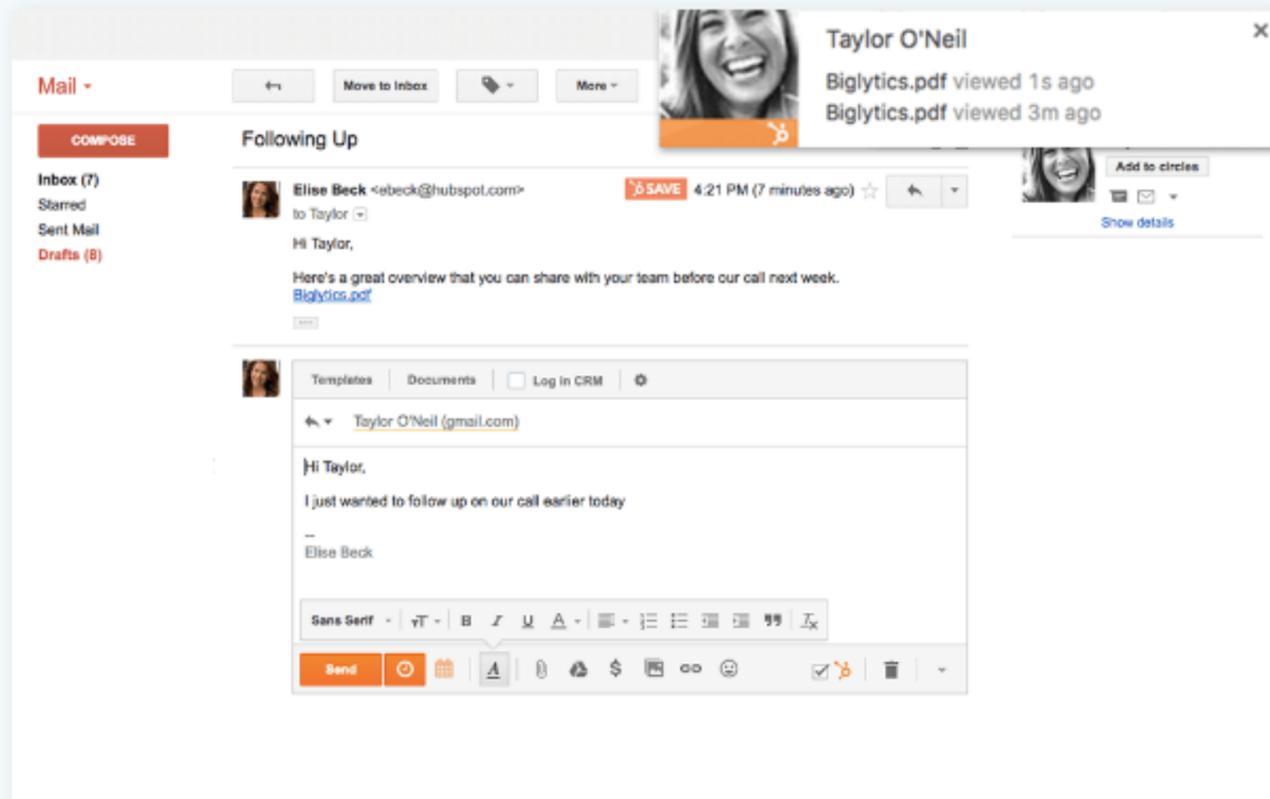


Monitorización de documentos

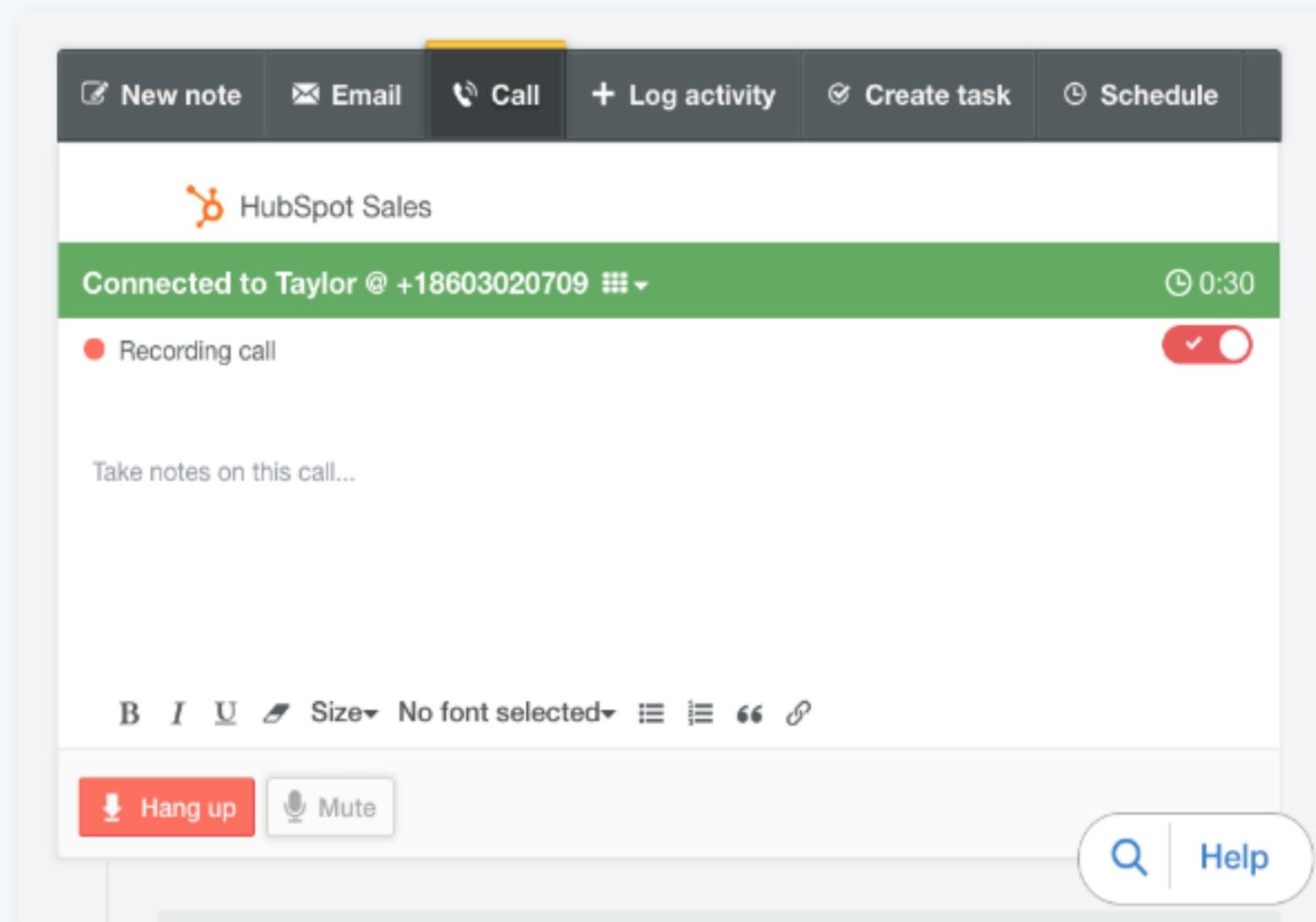
Descubre qué contenido te ayuda a cerrar negocios.

Crea una biblioteca de contenido de ventas útil para todo tu equipo, comparte documentos directamente desde tu bandeja de entrada en Outlook o Gmail y descubre qué tipo de contenido cierra más tratos.

Cada vez que una oportunidad de venta haga clic en un enlace de correo electrónico para abrir tu documento, o cuando lo comparta con un colega, te enviaremos una notificación de inmediato. Obtén más datos para descubrir de qué manera tu contenido impulsa el proceso de ventas.



HubSpot Sales

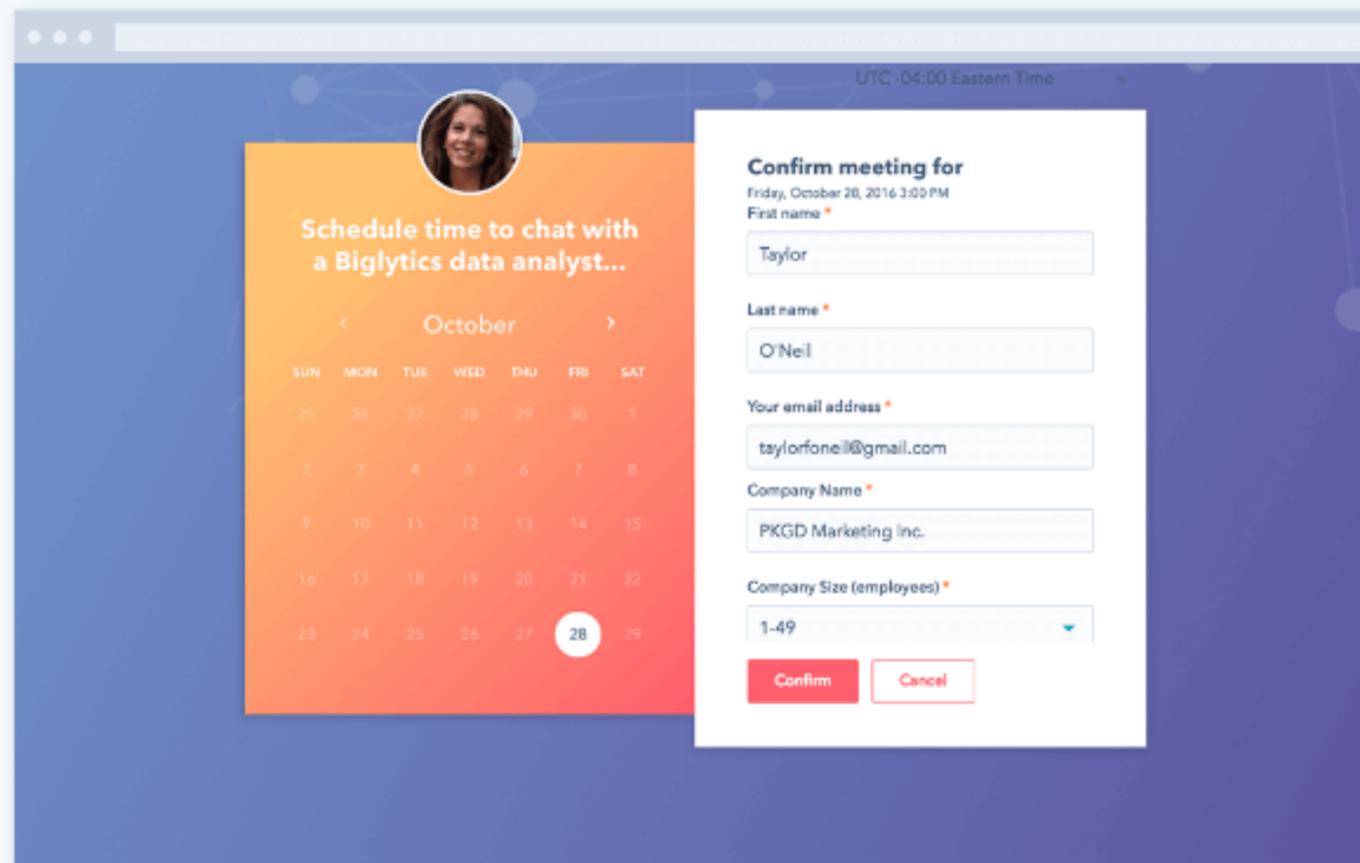


Seguimiento de llamadas

Dedica menos tiempo a marcar números de teléfono y más tiempo a vender.

Utiliza los datos de tu software de HubSpot CRM para priorizar las mejores llamadas y programar una cola de llamadas diarias. Puedes ponerte en contacto con un prospecto mediante un solo clic a través de VoIP o tu teléfono fijo.

HubSpot Sales



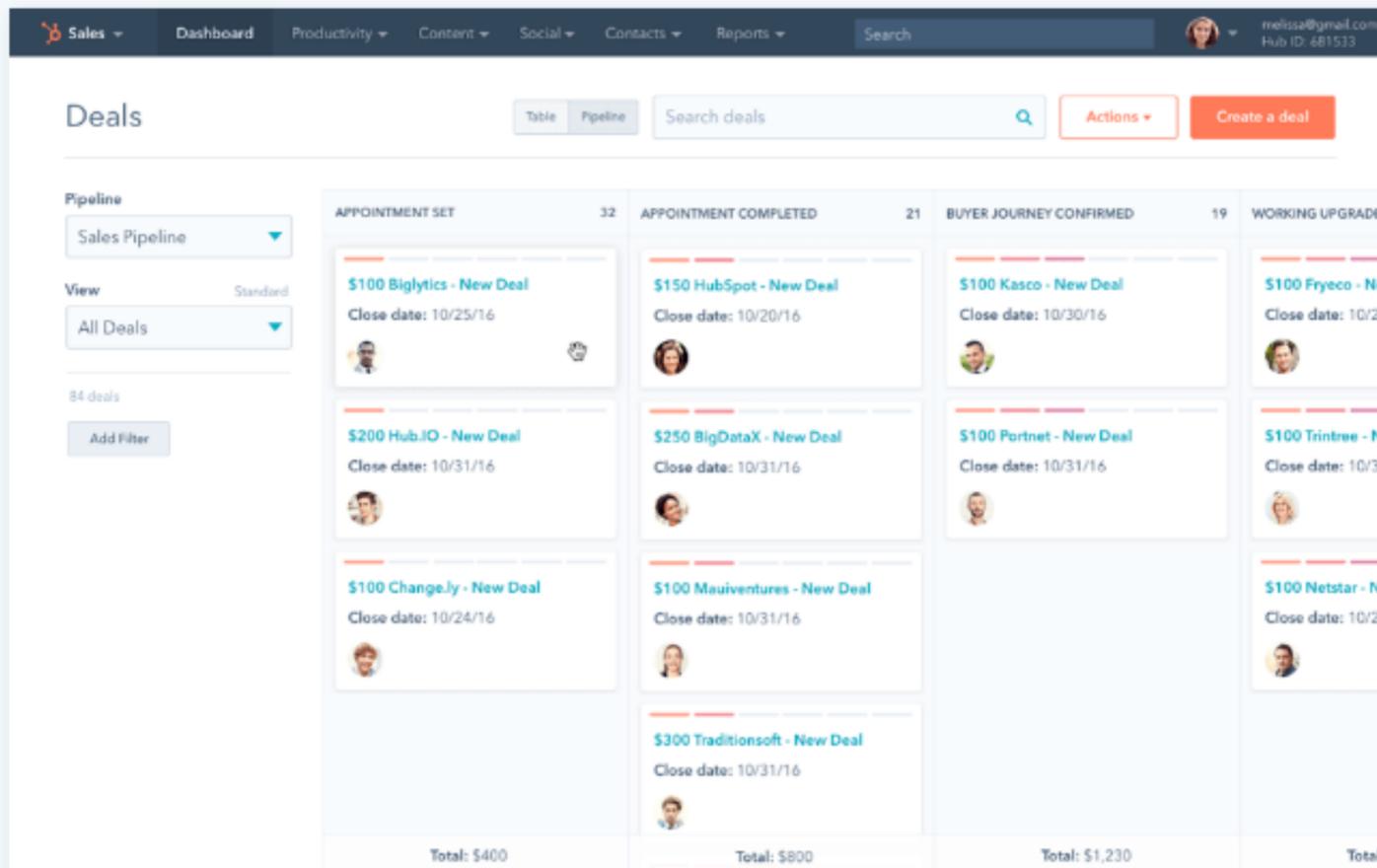
Reuniones

Deja que tus prospectos se encarguen de programar las reuniones. La herramienta Reuniones se sincroniza con tus calendarios de Google y Office 365, de modo que tu disponibilidad permanece actualizada en todo momento. Además, cuando los prospectos programan reuniones, se crean registros nuevos de manera automática o se guarda la actividad en tu CRM.



HubSpot CRM

HubSpot CRM



HubSpot CRM

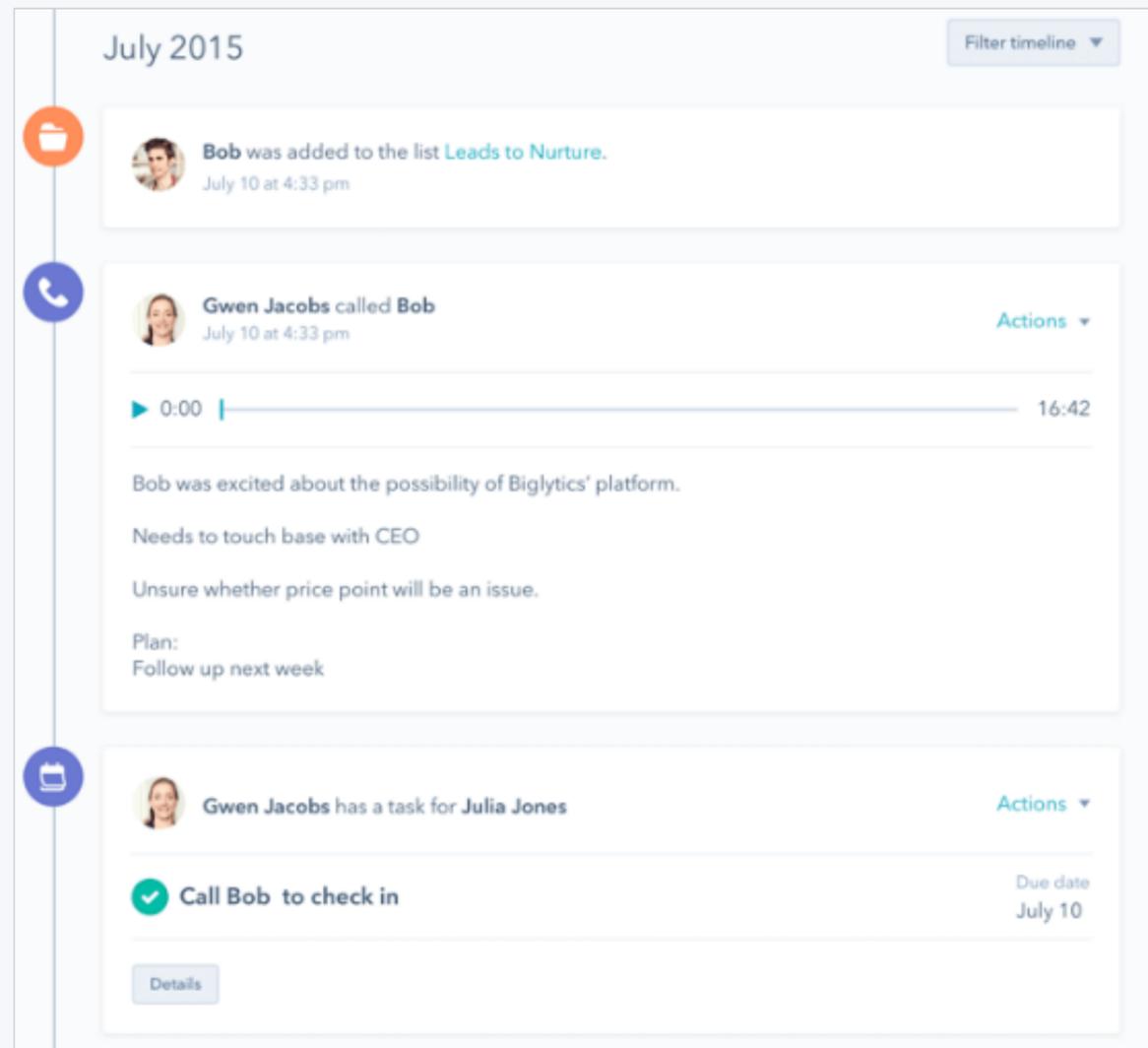
Gestiona tu pipeline y cierra más negocios.

Disfruta de un panorama actualizado de todo tu embudo de ventas en un panel visual bien definido. Crea nuevos negocios con un solo clic, y posteriormente arrástralos y suéltalos de etapa a etapa a medida que avanzan por el proceso.

También puedes ordenar los negocios obtenidos o perdidos, las citas agendadas y los contratos enviados durante cualquier plazo. Además, es posible monitorizar el desempeño con las cuotas de ventas que establezcas.

Ordena los negocios por nombre, propietario, cantidad o etapa gracias a los filtros personalizados, con lo que obtendrás datos útiles en menos tiempo.

HubSpot CRM



HubSpot CRM

Consulta todos los datos de una oportunidad de venta en un solo lugar.

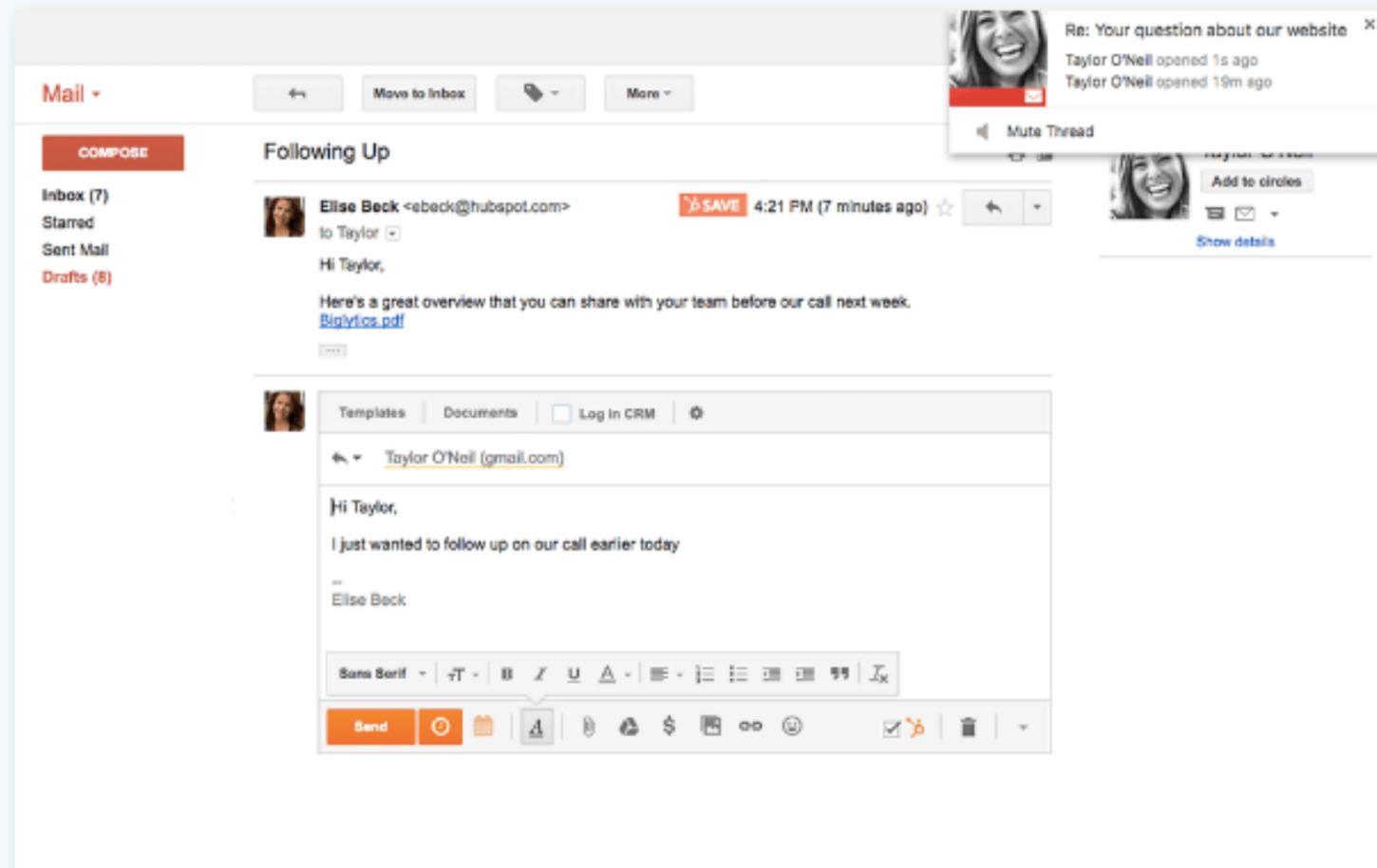
Obtén algo más que nombres o puestos de trabajo. Todas las interacciones con una oportunidad de venta se almacenan en una línea de tiempo bien organizada que incluye llamadas, correos electrónicos, reuniones y notas.

Ya no tendrás que revisar una bandeja de entrada o una caótica hoja de cálculo para descubrir dónde se detuvo la relación con el cliente.

Si lo sincronizas con el software de HubSpot Marketing, sabrás qué contenido ha consumido tu oportunidad de venta y así podrás personalizar tu enfoque.

- El 40% de los representantes de ventas afirma que cada vez es más difícil recibir una respuesta de los prospectos.
- El 29% de los representantes de ventas ingresa datos durante una hora o más a diario.

HubSpot CRM



HubSpot CRM

Registra las actividades de venta de manera automática.

HubSpot CRM monitoriza las interacciones de los clientes de forma automática, sin importar si se llevan a cabo por correo electrónico, en las redes sociales o en una llamada.

El software de HubSpot CRM funciona a la perfección con el de HubSpot Sales para que puedas registrar la actividad de ventas automáticamente. HubSpot Sales se sincroniza con G Suite y Office 365 para monitorizar las interacciones de los clientes de manera automática, sin importar si se llevan a cabo por correo electrónico, en las redes sociales o en una llamada, todo con el propósito de obtener información a la brevedad posible.

Nuestros servicios



Inbound Marketing

Campañas integradas que generan resultados

- Tráfico web.
- Amplificación del alcance .
- Generación de leads.
- Conversiones a venta.
- Retención.
- Retorno y beneficios.



Marketing de contenidos

La alineación adecuada con tu público

- Blogging/Social Media.
- E-Books / Premium content.
- Video.
- Landing pages.
- Email.
- Apps.
- Ads.



Diseño de sitios web

Entornos orientados a resultados de negocio

- COS / Hubspot.
- Wordpress.
- ...Rellenar por Jorge



Integración de plataformas

La data como clave de tu desarrollo

- Hubspot.
- Salesforce.
- Dynamics.
- ERP/PMS.
- Desarrollos propios.



Implementación del CRM

[Resumen de servicios]

- Qué CRM necesita tu organización.
- Análisis de los posibles requerimientos futuros.
- Estrategia CRM.
- Formación.
- Métricas.



Alineación de ventas y marketing

Smmarketing

- Análisis del proceso de ventas
- Necesidades que debe cubrir el CRM
- Plan de automatización el CRM
- Formación
- Métricas y seguimiento

Comentarios sobre HubSpot



La mejor herramienta de automatización del marketing
(Informe de verano de 2016)

El mejor software de gestión de contenidos web
(2017)



La mejor herramienta de automatización del marketing
(2016)



La mejor herramienta de automatización del marketing
(Octubre de 2016)

El mejor software de marketing de contenidos para GetApp
(Octubre de 2016)

El Growth Stack de HubSpot es la suite de productos de marketing más utilizada.

El software de marketing todo en uno para todo tu equipo

BLOG

Publica contenidos relevantes, interesantes y optimizados para convertir con herramientas que aceleran el proceso de creación, mantienen la consistencia de formato y facilitan la optimización de búsqueda.

PÁGINAS DE DESTINO

Lanza páginas de destino con diseños que se adaptan a los dispositivos móviles, añade formularios optimizados que se puedan completar con un solo clic y cambia el contenido automáticamente según el tipo de usuario que visita la página.

CORREO ELECTRÓNICO

Crea plantillas de correo electrónico impresionantes y personaliza automáticamente las líneas de asunto y el contenido para cada destinatario. Además, haz pruebas A/B para mejorar las tasas de apertura y clickthrough.

MARKETING AUTOMATION

Deja que tus oportunidades de venta encuentren sus propios caminos de compra para cerrar más tratos. Con la automatización del marketing puedes usar los comportamientos de cada oportunidad de venta para adaptar tus correos electrónicos, contenidos, ofertas y ampliar el alcance.

CRM

Accede a la información de cada contacto y analiza todas las interacciones que han tenido con tu empresa. Usa estos datos para crear campañas sumamente orientadas que cierren más tratos.

ANALÍTICAS

Obtén un panorama detallado de todo el embudo de ventas para ver qué materiales de marketing son más eficaces y mostrar el impacto del área de marketing en el balance final.

SITIO WEB

Usa las funciones de arrastrar y soltar elementos para crear un sitio web con diseño adaptable, optimizado para los motores de búsqueda y totalmente integrado. Guarda tus mejores diseños en forma de plantillas para lanzar páginas con más rapidez.

REDES SOCIALES

Monitoriza las menciones de tu marca y conversaciones relevantes. Además, monitoriza las interacciones de manera automática y programa el lanzamiento de publicaciones en las redes sociales en el momento óptimo para que las personas correctas puedan verlas.

SEO

Encuentra las palabras clave que generan una gran cantidad de tráfico, después optimiza las publicaciones de tu blog, páginas de destino y el sitio web con sugerencias de SEO mientras escribes, y mide tu impacto con la monitorización integrada.

LLAMADAS A LA ACCIÓN

Diseña llamadas a la acción a las que los visitantes no podrán resistirse y descubre quién hace clic en qué CTA. Además, mide el rendimiento para optimizar las tasas de clickthrough con el tiempo.

ANUNCIOS

Monitoriza con precisión el ROI de tu página de Facebook, así como la publicidad de AdWords y LinkedIn para justificar el gasto de los anuncios con facilidad.

INTEGRACIÓN CON SALESFORCE

La sincronización bidireccional con Salesforce te pone al alcance de la mano un registro de cada correo electrónico que se abre, todos los clics en las CTA y los envíos de formularios. Usa estos datos para calificar oportunidades de venta y crear listas segmentadas.

El software de ventas todo en uno que tu equipo no querrás dejar de usar

SECUENCIAS

Capta clientes potenciales de manera automática para evitar perderlos y tener más tiempo disponible para cerrar las mejores oportunidades de venta.

PLANTILLAS DE CORREOS ELECTRÓNICOS

Convierte tus correos electrónicos de venta más eficaces y repetitivos en plantillas que podrás consultar desde tu bandeja de entrada y compartir con tu equipo.

SEGUIMIENTO DE CORREOS ELECTRÓNICOS

Recibe una notificación en cuanto una oportunidad de venta abra un correo electrónico, haga clic en un enlace o descargue un archivo adjunto para realizar un seguimiento oportuno.

PROGRAMACIÓN DE CORREOS ELECTRÓNICOS

Programa el envío de correos electrónicos en los momentos más adecuados para que tus oportunidades de venta los lean.

PROSPECTOS

Descubre qué empresas visitan tu sitio web y qué páginas consultan.

DOCUMENTOS

Optimiza los documentos y personaliza tus discursos de ventas con un análisis sobre quién consultó cada documento y las páginas que visitó.

REUNIONES

Comparte un enlace que permite a las oportunidades de venta elegir la fecha más conveniente para todos. Es compatible con el calendario de Google, de Outlook y el software de HubSpot CRM.

GESTIÓN DEL PIPELINE

Utiliza los paneles para gestionar el pipeline, ordenar los negocios que ganaste o perdiste, las citas agendadas y los contratos que enviaste.

COLA DE LLAMADAS

Crea una cola de llamadas de ventas, haz llamadas desde tu navegador, regístralas automáticamente en tu CRM y grábalas con un solo clic.

Resultados

Sneakerlost y HubSpot: el centro de reunión de todas tus actividades de marketing y ventas.

Sneakerlost y HubSpot ayudarán a tu equipo a aumentar el tráfico, convertir oportunidades de venta, vender más y monitorizar todo tu embudo en un mismo lugar.

1. Crea y modifica tu sitio web sin recurrir a expertos informáticos.
2. Convierte más visitantes en oportunidades de venta calificadas.
3. Convierte oportunidades de venta en clientes con menos esfuerzo.
4. Monitoriza a los clientes y crea informes sobre el impacto de tus esfuerzos en el balance final.
5. Aumenta la productividad del área de ventas con la automatización de tareas manuales.
6. Gestiona el pipeline de ventas en un sistema de CRM que los representantes de ventas en realidad usarán.

El ROI que obtienen las empresas con HubSpot

Con el inbound marketing y HubSpot las empresas generan más oportunidades de venta, reducen costes y crecen en nuevos mercados. Según algunos datos de HubSpot, las empresas pueden esperar obtener los siguientes resultados en el plazo de un año:

- 3.3 veces más visitantes en el sitio web
- 3.5 veces más oportunidades de venta
- Duplicación de la tasa de cierre de nuevas actividades comerciales
- El 79% de los encuestados obtuvo un aumento de ingresos de ventas



¿Quieres empezar a hacer la cosas de otras manera?

¿Te gustaría construir un modelo sobre la base de resultados predecibles?

¿Crees que la alineación de marketing y ventas es posible?

Da el primer paso y cambia...

QUIERO VALORAR LA POSIBILIDAD

Comparte esta guía en las redes sociales que prefieras



Sneakerlost

#LOVEMARKETING

Madrid:

Edificio Monterrey - Severo Ochoa, 3
Parque Empresarial - 28232 Las Rozas
Tel. +34 918 675 390

Palma de Mallorca:

Carrer Joan Maria Thomàs, 2
07014 Palma
Tel. +34 971 86 87 80

Panamá:

Calle 50 y 64 E San Francisco
Panamá
Tel. +50 763 519 86

<https://www.sneakerlost.es/>