

UNA ALIANZA PARA REVOLUCIONAR EL MARKETING DIGITAL

Desde Hiberus Tecnología e InboundCycle, hemos suscrito una alianza para ofrecer a las empresas las estrategias de captación y fidelización de clientes más efectivas y novedosas. La unión nace bajo el concepto de ofrecer a los clientes lo mejor de cada casa, unificándolo en una **estrategia integral de marketing digital**.

En palabras de Marcos Latorre, Director de Hiberus Digital, "InboundCycle e Hiberus se desarrollan en ámbitos de actuación normalmente separados para el cliente, y cuyas acciones se han ejecutado históricamente por equipos y empresas diferentes, generando una fricción e inoperatividad que ahora eliminamos por primera vez."

Unificando los servicios de la **consultora inbound** (InboundCycle) y las capacidades del grupo de **consultoría y desarrollo tecnológico** (Hiberus), consolidamos un excelente servicio integral para nuestros clientes. "La confianza de nuestros clientes nos ha hecho crecer por separado y, a través de esta alianza, podremos afianzar esa buena relación con nuestros clientes de forma conjunta, ofreciéndoles primero a ellos lo que sabemos que arcará la diferencia frente a sus competidores en términos de negocio", comenta Pau Valdés, CEO y Cofundador de InboundCycle.



De izquierda a derecha, Marcos Latorre, Director de Hiberus Digital, y Pau Valdés, CEO y CoFundador de InboundCycle.

“Mejoramos costes, estrategia, gestión y, sobre todo, el resultado conjunto del proyecto.”

Sobre Hiberus Tecnología

Compañía especializada en la consultoría de negocio y la prestación de servicios tecnológicos. Se encuentra en pleno proceso de expansión y ampliación de servicios, siendo la Consultora Tecnológica con mayor crecimiento de Europa Occidental.

Hiberus Tecnología se encuentra integrada dentro del **Grupo Henneo**, líder en el sector de la comunicación e información, y referente en la innovación en medios editoriales. El grupo edita cabeceras como 20Minutos, La Información, Heraldo de Aragón o Diario de Navarra, entre otros.

Sobre InboundCycle

Pionera en España y Latinoamérica, InboundCycle es una agencia dedicada en exclusividad al Inbound para alcanzar excelentes resultados en los servicios que ofrece.

Actualmente, el sector del Inbound, tanto en marketing como en ventas y servicios, está creciendo de forma exponencial. Es una de las estrategias líderes para captar y fidelizar usuarios, ya que permite llegar al usuario de forma muy segmentada.

Son, además, la primera agencia fuera de Estados Unidos en conseguir la categoría de **Diamond Partner de Hub Spot**.

21
FILIALES
TECNOLÓGICAS

EN CIFRAS

1ª
AGENCIA DIAMOND PARTNER
FUERA DE ESTADOS UNIDOS

+900
PROFESIONALES

+20%
INVERSIÓN I+D+I

+60
EXPERTOS EN
INBOUND MARKETING

TOP 5
AGENCIAS MUNDIALES
SEGÚN HUBSPOT

hiberus TECNOLOGIA

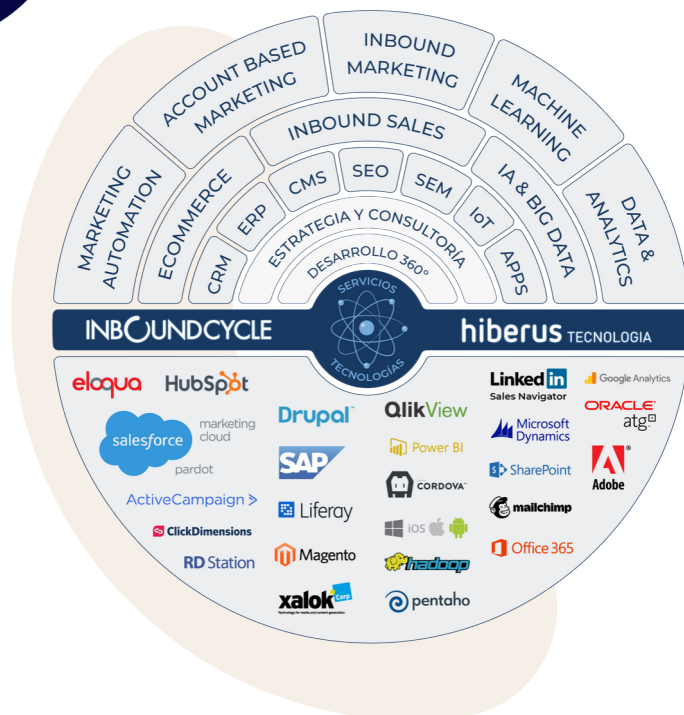


INBOUNDCYCLE

OPTIMIZACIÓN DE LA CARTERA DE SERVICIOS

Esta unión permite implantar **servicios de marketing digital integrales**, tal y como explica Marcos Latorre, "por primera vez, una empresa podrá acceder a paquetes que incluyen tanto la generación de contenido para conectar con el usuario como la tecnología necesaria para llevarlo a cabo. Sabemos, porque ya lo hemos experimentado en anteriores proyectos, que fusionar en un único servicio la estrategia Inbound con la integración tecnológica, aporta un gran salto cualitativo a los proyectos."

A partir de ahora quedan agrupados servicios como **Inbound Marketing, Marketing Automation, Inbound Sales y Account Based Marketing**, con la capacidad de desarrollo e integración en plataformas líder en Negocio Digital/eCommerce como **Salesforce, SAP CX, Oracle ATG, Adobe Magento, Liferay o Drupal**. También se unen a estas capacidades el desarrollo móvil, IoT, Big Data y distintas tecnologías diferenciales que Hiberus está desarrollando actualmente.



“ Los tiempos se reducen, las ineficiencias disminuyen y las métricas mejoran. ”



Juntos presentes
en más de 10 países y creciendo.

↑ 451%
DE LEADS CUALIFICADOS

↑ 14,5%
DE LA PRODUCTIVIDAD
COMERCIAL

↓ 12,2%
DE LOS COSTES ASOCIADOS AL
MARKETING

Según los últimos datos de Marketing Automation Insider, implementar adecuadamente estrategias de Marketing Automation supone:



EVENTOS CONJUNTOS

INBOUND LEADERS

7 años organizando el primer
evento con contenido
especializado sobre Inbound y
Automatización del marketing
para líderes del sector

Desde 2013, InboundCycle organiza
anualmente el evento **Inbound Leaders** en
Madrid y Barcelona. Inbound Leaders es el
evento con contenido selecto sobre
inbound y automatización del marketing
para líderes de marketing.

En él, expertos del marketing y directores
de distintas compañías explican **cómo
estructurar y hacer eficiente tu proceso
de marketing**.

[Ir a la web del evento.](#)



Facepalm, la importancia de los casos "hasta el éxito"

Facepalm, el término inglés con el que se expresa la característica palmada facial de exasperación ante situaciones problemáticas, da nombre al evento.

En este punto de encuentro no se cuentan los casos de éxito o las buenas prácticas empresariales, sino todo lo contrario. Cargos C-level de distintas empresas comparten sus experiencias "facepalm", su superación y lo aprendido de ellas.

Y es que de los errores y tropiezos también se aprende.

[Ir a la web del evento.](#)

