

## Cyberclick es la primera empresa española que consigue ser Partner Platinum de Hubspot en menos de 1 año

- Hubspot reconoce a las compañías que han ejecutado estrategias de Inbound Marketing e impulsan el crecimiento de sus clientes

**Barcelona, 5 de mayo de 2020.** Querer implementar una estrategia de Inbound Marketing sin contar con un buen software es como empezar la casa por el tejado. Automatizar los procesos de marketing y ventas y centralizar toda la información en una única plataforma es fundamental antes de lanzarte a la metodología Inbound.

Cyberclick Group fue la primera empresa española en hacer inbound marketing pero desde hace un año decidió seguir ofreciendo este servicio desde Cyberclick. “Queremos seguir innovando e ir siempre un paso por delante y esto nos ha llevado a convertirnos en [Partner Platinum de Hubspot](#) en menos de un año”, declara David Tomás, cofundador de la compañía. La plataforma de Hubspot favorece el crecimiento de las empresas al permitir la integración de marketing, ventas y servicios en un único espacio.



Marina Sala, Inbound Marketing specialist in Cyberclick, imparte un webinar para abordar los beneficios de Hubspot

Contar con un software de marketing cuando queremos lanzar una estrategia de inbound marketing reporta numerosos beneficios:

- **Aumento de tráfico:** gestiona tus campañas de publicidad, crea contenido para el blog, posicónate en los buscadores, optimiza tu web y monitoriza todas tu interacciones en redes sociales. Todo desde una única plataforma.

- **Atracción y conversión de leads:** implementa landings pages, CTA y formularios.
- **Contacto con las oportunidades de venta:** monitoriza prospects, automatiza emails, calling y seguimiento de llamadas.
- **Cierre y administración de oportunidades de venta:** comparte y monitoriza documentos, programa llamadas y reuniones y asigna tareas para no perder ninguna oportunidad de venta.
- **Centralización:** la información de tu empresa está centralizada, sincronizada y organizada.

Todo ello se cuenta en el [curso](#) y [ebook](#) gratuitos que ha lanzado Cyberclick para ayudar a las compañías a transformar los equipos de ventas y migrar hacia el entorno digital. Vender sin salir de la oficina es posible pero requiere un cambio de mentalidad y formación de la fuerza de ventas. La crisis del coronavirus ha acelerado la digitalización de las compañías, muchas se han visto obligadas a reinventarse, y se ha puesto en evidencia que nos faltan competencias y herramientas para desenvolvernos en el entorno digital. Ahora quizá es buen momento para dar el salto al digital y encontrar oportunidades de negocio online.

### **Sobre Cyberclick**

Cyberclick es una empresa especializada en marketing y publicidad digital con 20 años de experiencia.

Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de campañas de publicidad online, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia sólo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work. Este año ha sido la única empresa española premiada en los WorldBlu awards por su cultura empresarial.

### **Contacto de prensa**

Tanit de Pouplana

tpouplana@cyberclick.net

(+34) 93 508 82 34 / 619 65 44 44