

INBOUND MARKETING 101



David Torres

Estratega de Socios en LatAm

Twitter

@dtorreshubspot

LinkedIn

[linkedin.com/in/davidstorres19](https://www.linkedin.com/in/davidstorres19)



Objetivos de hoy:

- 1 Aprendan el “porque Inbound Marketing”
- 2 Piensen en marketing de forma nueva
- 3 Planeen su primer blog

Agenda de hoy:

- 1 La Gran Idea
- 2 La Metodología de Inbound Marketing
- 3 ¿Que hace HubSpot?
- 4 Tarea para cada uno de ustedes

1 LA GRAN IDEA



El dibujo grande:

Para que existan empresas se necesita

1) Un producto o servicio

2) Alguien a quien vendérselo

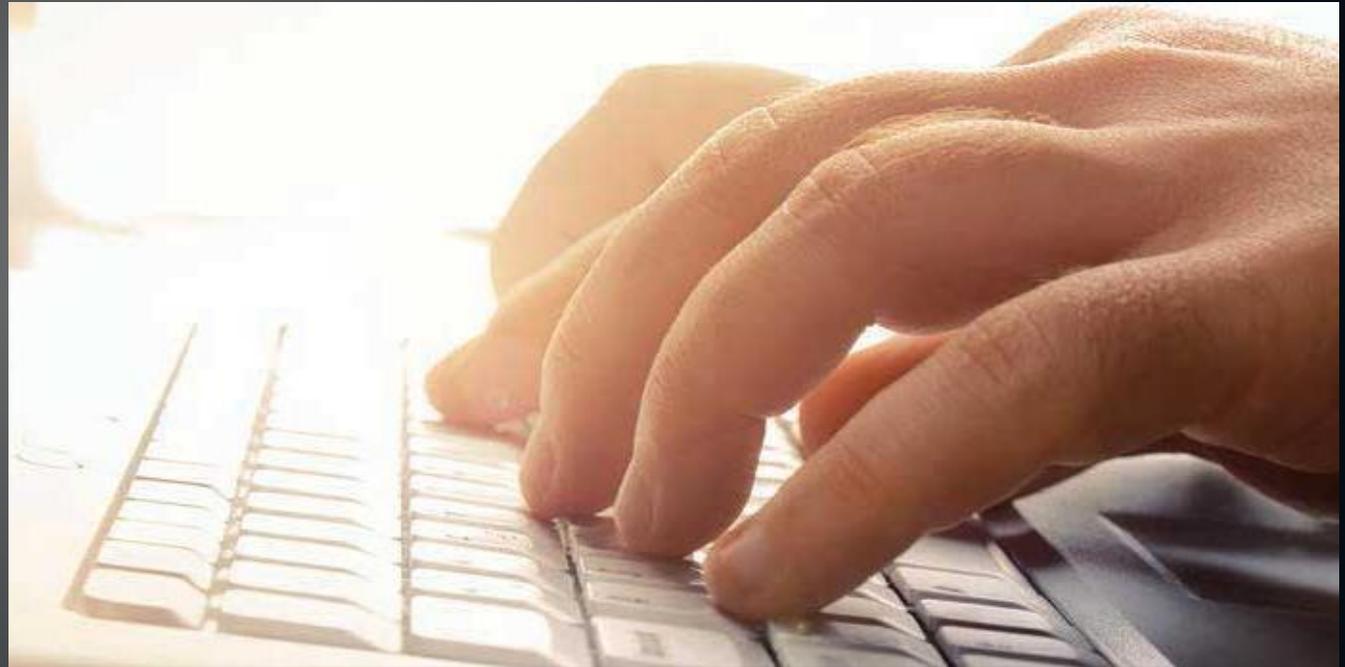
Por ejemplo:



Los dos lados de la moneda



Los dos lados de la moneda



Que ocurre hoy en día?

Quando fue la ultima vez que...



Contestaron una llamada de telemarketing?

En EEUU 200M contactos están listados como "no llamar"



Fueron a los archivos de SPAM y leyeron emails?

91% eliminan suscripciones



Le pusieron atención a un comercial de televisión?

86% salta anuncios en TV

Que termina pasando?

Unidad económica

COSTO DE ADQUICISION



VALOR DE POR VIDA



En un mundo perfecto que pasa?



El reto:

Lograr tener crecimiento constante y escalable en cara de un mercado donde cada día vender es mas difícil

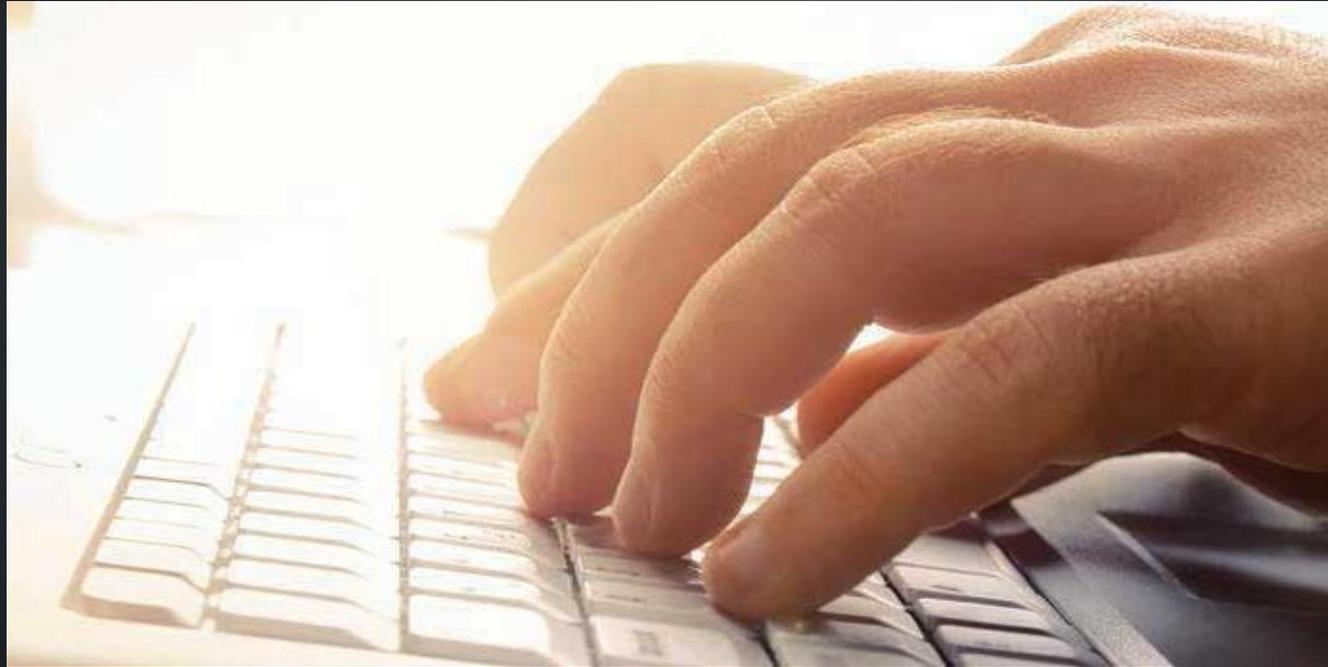
La solución?

EDUCACION

2 METODOLOGIA INBOUND



Pensemos ahora en el consumidor...



¿Qué quiere el consumidor?

Todos tenemos metas o retos en nuestras vidas personales y laborales.

Lo que buscamos es resolverlas



Y de ventas en el pasado?...

Que hacíamos antes?

Quien tenia las respuestas?

Quien daba siguientes pasos?

Que hace el consumidor antes de tomar la decisión?



Nuestra Oportunidad?

EDUCAR

Educación en forma de contenido



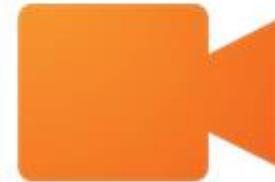
Blogs



Herramientas
Interactivas



Fotos &
Infografías



Videos &
Podcasts



Presentaciones
& eBooks

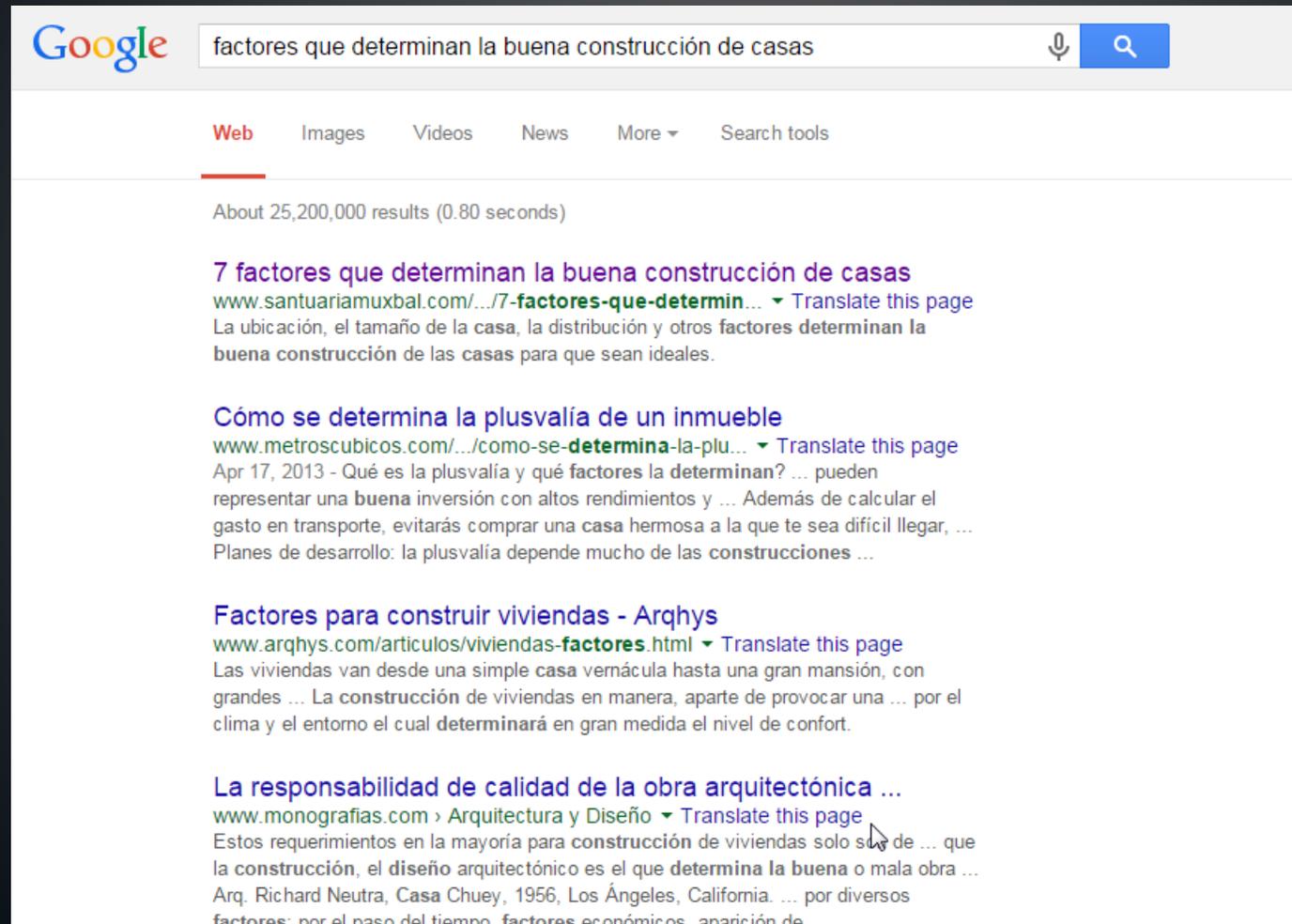
Hablemos de casos comunes—quien ha pensado en comprar casa?



Que hicieron antes de comprar?



Que hicieron antes de comprar?



The image shows a screenshot of a Google search results page. The search bar at the top contains the text "factores que determinan la buena construcción de casas". Below the search bar, there are navigation tabs for "Web", "Images", "Videos", "News", "More", and "Search tools". The search results are displayed below, showing the number of results and the time taken to return them. The first result is titled "7 factores que determinan la buena construcción de casas" and is from the website "www.santuariamuxbal.com". The second result is titled "Cómo se determina la plusvalía de un inmueble" and is from "www.metroscubicos.com". The third result is titled "Factores para construir viviendas - Arqhys" and is from "www.arqhys.com". The fourth result is titled "La responsabilidad de calidad de la obra arquitectónica ..." and is from "www.monografias.com".

Google factores que determinan la buena construcción de casas

Web Images Videos News More Search tools

About 25,200,000 results (0.80 seconds)

7 factores que determinan la buena construcción de casas
www.santuariamuxbal.com/.../7-factores-que-determin... Translate this page
La ubicación, el tamaño de la casa, la distribución y otros factores determinan la buena construcción de las casas para que sean ideales.

Cómo se determina la plusvalía de un inmueble
www.metroscubicos.com/.../como-se-determina-la-plu... Translate this page
Apr 17, 2013 - Qué es la plusvalía y qué factores la determinan? ... pueden representar una buena inversión con altos rendimientos y ... Además de calcular el gasto en transporte, evitarás comprar una casa hermosa a la que te sea difícil llegar, ... Planes de desarrollo: la plusvalía depende mucho de las construcciones ...

Factores para construir viviendas - Arqhys
www.arqhys.com/articulos/viviendas-factores.html Translate this page
Las viviendas van desde una simple casa vernácula hasta una gran mansión, con grandes ... La construcción de viviendas en manera, aparte de provocar una ... por el clima y el entorno el cual determinará en gran medida el nivel de confort.

La responsabilidad de calidad de la obra arquitectónica ...
www.monografias.com > Arquitectura y Diseño Translate this page
Estos requerimientos en la mayoría para construcción de viviendas solo se de ... que la construcción, el diseño arquitectónico es el que determina la buena o mala obra ...
Arq. Richard Neutra, Casa Chuey, 1956, Los Ángeles, California. ... por diversos factores: por el paso del tiempo, factores económicos, aparición de

NUESTRO BLOG

7 FACTORES QUE DETERMINAN LA BUENA CONSTRUCCIÓN DE CASAS



La mayoría de veces, al momento de pensar en invertir en una vivienda, la emoción y ansiedad de cumplir el sueño de tener casa propia pueden nublar diferentes aspectos que son importantes para el éxito de la compra. Y uno de estos puede llegar a ser la construcción de la casa. Es por eso que nosotros vamos a enseñarle estos factores que determinan la buena construcción de casas, los cuales le ayudarán a tener una mejor visión de las características que debe tener la propiedad en la que invierta.

1. ACABADOS

Es importante que todos los acabados de la propiedad sean de lujo. Ya sea en los topes de cocina, ventanas, puertas, muros, pisos, techos, pinturas, cielos falsos, azulejos, entre otros. Al momento de visitar una vivienda asegúrese de que los acabados sean de primera y que, además, sean de su gusto. Revise todos los espacios de la vivienda donde puedan estar los acabados, desde la cocina hasta los baños. Muchas veces es mejor comprar casas con **diseños** minimalistas que se enfocan en acabados elegantes y sencillos.



2. DISEÑO

Este es un factor muy importante y muchas veces tiene que ver con el gusto de la persona, pero también

Lo mejor para los hijos





Características de maestros eficaces en los mejores colegios del DF

Publicado por [Colegio Williams](#) el 01-abr-2015 16:00:00



La enseñanza no se trata sólo de la difusión del conocimiento académico, ya que los profesores también deben absorber en la vida cotidiana lo que piensan sus alumnos.

Por eso, te decimos las 5 características que deben tener los profesores de los **mejores colegios del DF**, según indica un artículo del portal electrónico [Chicago Tribune](#).

1. Una mente abierta

Aprendizaje y adaptación son dos de las partes más grandes de ser un buen maestro. Cada día esta experiencia te traerá nuevos e inesperados obstáculos que superar, por lo que debes ser capaz de adaptarte y saber manejar una significativa cantidad de elementos adversos, sobre todo al principio de tu carrera.

Colegio Williams

Casos que no cubren los seguros de flotillas y autos

Publicado por [Grupo Ordás](#)

06-mar-2015 11:51:09



En **Grupo Ordás, agente e seguros y fianzas** sabemos que el tema de los [seguros de flotillas y autos](#) es muy complejo, pero también tenemos claro que es algo necesario para todos los propietarios de un vehículo, ya que además de **cubrir los daños materiales, también cubren gastos por hospitalización, indemnizaciones, daños a la nación y hasta problemas legales.**

Es muy importante conocer los tipos de cobertura y qué es lo que abarcan, así como las situaciones en las que ninguno de los **seguros de flotillas y autos**, te cubrirá el daño. Los tipos de cobertura son:

- **Cobertura de responsabilidad civil o daños a terceros**

No cubre: *daños materiales propios, robo del automóvil.*

Sí cubre: *daños a terceros, defensa judicial, gastos médicos a los ocupantes.*

- **Cobertura limitada**

No cubre: *daños del auto propio.*

Sí cubre: *robo total del auto, daños a terceros, asistencia legal, gastos médicos a los ocupantes, asistencia vial.*

- **Cobertura amplia**

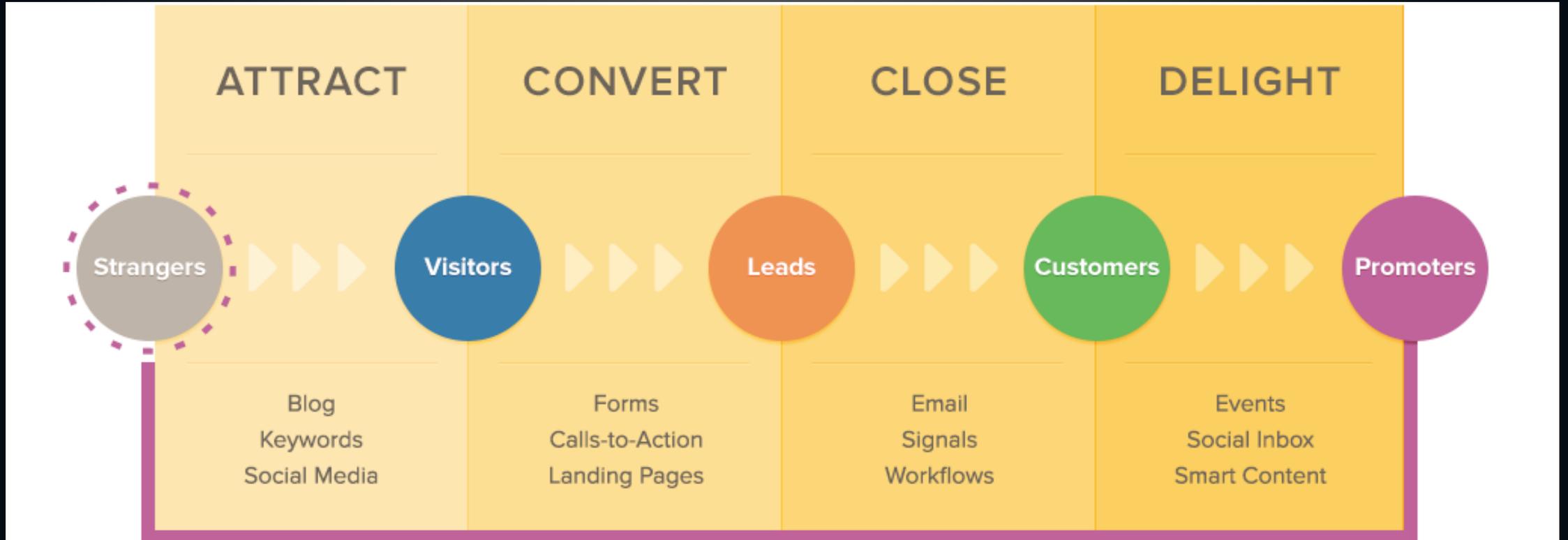
Sí cubre: *daños materiales al auto, robo total del auto, daños a terceros, defensa jurídica, gastos médicos a los ocupantes.* Pero existen ciertas situaciones en las que los **seguros de**

Empresas de flotas y seguros

Que buscamos lograr?

Utilizar contenido como palanca para...

Metodología



Escala a propósito

El contenido se va acumulando con el tiempo ...

...cada artículo que publica se convierte en un activo perpetuo

Fecha de Publicación: Marzo 8 2012

Google

internet marketing and analytics



Web News Images Videos Shopping More Search tools

About 31,200,000 results (0.63 seconds)

IBM® Watson Analytics - ibm.com

Ad www.ibm.com/IBMWatsonAnalytics

3.7 ★★★★★ rating for ibm.com

Learn More About Advanced Analytics For Your Business With IBM Watson

IBM has 41,652 followers on Google+

Operations Solutions

IT Solutions

Sales Solutions

Begin Your Free Trial

Marketing Analytics - Real-Time Access To Critical Data

Ad www.domo.com/

Customized Dashboards. View A Demo!

End reports · Visualize big data · Go mobile · Eliminate guesswork

#1 Enterprise Analytics Startup of 2014 – Forbes

Domo has 390 followers on Google+

Request A Demo Now - BI Made For Executives - SaaS BI Solution

Why You Need Marketing Analytics, Not Web Analytics

blog.hubspot.com/.../Why-You-Need-Marketing-Analytics... HubSpot, Inc.

Mar 8, 2012 - Learn the difference between marketing analytics and web analytics, and how you can improve your marketing with a powerful marketing ...

2014 Is The Year Of Digital Marketing Analytics: What It ...

www.forbes.com/.../2014-is-the-year-of-digital-marketing-analyti... Forbes

Feb 10, 2014 - One recent study identified that the biggest talent and hiring gap in online marketing is in the analytics space. 37% of companies surveyed said ...

Analytics in Marketing - Measure, Analyze, and Manage ...

www.wordstream.com/marketing-analytics

Marketing analytics, Internet (or Web) marketing analytics in particular, allow you to monitor campaigns and their respective outcomes, enabling you to spend ...

Fathom: Digital Marketing Firm, Analytics Agency

www.fathomdelivers.com/

Fathom does marketing with a purpose. Attract and keep more customers with content strategy, digital marketing, and sales ... The latest stats on the online

Web Analytics & Testing - Online Marketing Institute

www.onlinemarketinginstitute.org/classes/web-analytics-and-testing/

Learn the ins and outs of analytics and testing with OMI's online marketing classes.

Ads

Marketing Analytics

cloud.google.com/BigQuery

Analyze Big Data with BigQuery.

Fast Queries in the Google Cloud

Unify All Customer Data

www.tamr.com/

Create a unified view of all

your customer data

Internet Marketing Degree

www.fullsail.edu/

Get Your Internet Marketing Degree.

Full Sail's Online Degree Programs.

Reach 98% of the Web

www.adroll.com/

Advertise Across 60+ Exchanges

Start Your Free 2 Week Trial Today!

Analytics & Tracking

www.seovalley.com/

No Contract, No Set-up Fee

Starts from US\$249 Per Month!

Advertising Analytics

www.adometry.com/

Create A Strategic Marketing Mix w/

Adometry's Advanced Ad Analytics.

Advertising Analytics

www.keen.io/

Learn more from advertising data

Custom AdTech analytics via API

\$49.95 Online Marketing

www.yext.com/Online_Marketing

Simple and Effective Online

Marketing. Get Customers Now

De visita... a contacto registrado

Marketing ▾

MARKETING 

Think Grammar Doesn't Matter? It Could Be Holding You Back From a Promotion

SALES 

3 Tips to Get an Unresponsive Prospect Talking Again

AGENCY 

The History of Emojis, or Why That Brand Just Winked at You

The 10 Essential Videos All Schools Should Have on Their Website

MARKETING / 6 days ago 

9 Smart Ways to Measure Your Sales Enablement Efforts

MARKETING / 6 days ago 

How to Add a CTA Button to Your Facebook Page [Quick Tip]

MARKETING / 7 days ago 

3 Neuroscience Findings That'll Make You a Better Marketer

MARKETING / 7 days ago 

8 Mistakes Brands Make With Instagram

MARKETING / 7 days ago 

that all the marketing activities you're doing are worth the time and money; it's also to help you improve and optimize your marketing performance on both an individual channel-by-channel

basis as well as an overall, cross-channel machine.

We've touched on some of the things you can do with your analytics above, but we've really only scraped the surface of how powerful analytics can be when put to good use. To be honest, it's fodder for a completely separate blog post, and we cover a lot of it in our article about [different ways to make your marketing analytics actionable](#).

The important thing to realize here is, if you're relying solely on web analytics, you're missing out on a lot of powerful data that can help inform your marketing strategy. When evaluating analytics tools for your business, whether you're evaluating [HubSpot's marketing analytics tool](#) (which can do all of the above in one integrated platform) or other platforms, be sure you're looking for evidence of *marketing analytics*, not just *website analytics*. [Here's a great guide](#) to follow so you can be sure you're asking the right questions.

How are you faring in terms of marketing measurement? Are your analytics sophisticated enough to effectively measure your marketing performance?

Image Credit: [TheBusyBrain](#)



Free Ebook: How to Unlock Your Marketing ROI With Analytics

Learn how to use marketing analytics to improve the performance of your marketing channels.

[Download Ebook Now](#) 

Like what you've read? [Click here to subscribe to this blog!](#)

Con cada artículo...

Unidad económica

COSTO DE ADQUISICIÓN



VALOR DE POR VIDA



Comenzando conversaciones con contexto

Al publicar el contenido apropiado en el lugar apropiado y en el tiempo apropiado tu estrategia de marketing se vuelve **relevante** y **útil** para tus clientes,
no los interrumpe



Esto es marketing que las personas **disfrutan**.

Contexto le permite alinear el comprador...
con el **contenido** adecuado en el momento
adecuado.



Contenido

Contexto



Páginas web optimizadas, artículos en blogs, landings y mensajes en redes sociales



El contenido dinámico se muestra en base a los intereses, información de contacto, o etapa del ciclo de compra



Correos electrónicos de marketing automatizadas y flujos de trabajo provocados



Mensajes de marketing de correo electrónico personalizados y atractivos.



Segmentación para convertir a sus clientes potenciales



Informes detallados y análisis para tomar decisiones basadas en datos

Conversaciones Guiadas por lo que mi prospecto busca

The screenshot shows a HubSpot contact profile for Mary Beth, a contact from Planet Technologies. The profile includes a profile picture, a navigation menu on the left, and a main content area with contact details and interaction history.

Contact Information:

- Name: Mary Beth
- Company: Planet Technologies
- Email: [redacted]@go-planet.com
- First Name: Mary Beth
- Last Name: [redacted]
- Phone Number: [redacted]00
- Twitter Username: [redacted]
- Website URL: http://www.go-planet.com

Key Dates and Stages:

- First touch: 4 Years Ago (email20110114-seo-guide)
- Last touch: 8 Days Ago (Website visit)
- Lifecycle stage: Customer (Since July 31 2014)

Starred Properties:

- Company Name: Planet Technologies
- Create Date: Jan 17 2011
- Email: [redacted]@go-planet.com
- First Name: Mary Beth
- Last Name: [redacted]
- Phone Number: [redacted]00
- Twitter Username: [redacted]
- Website URL: http://www.go-planet.com
- Create Date: May 5 2014
- Account Phone: 3[redacted]0
- Website URL: www.go-planet.com

Interaction History (March):

- 1 Event
- 1 Website visit
- 4 Emails
- 14 List memberships
- 3 Salesforce syncs

Recent Interactions:

- Mar 20 2015 at 9:23 AM: A Simple Formula for Writing Kick-Ass Blog Titles (Delivered)
- Mar 17 2015 at 3:44 PM: PM - Viewed Home Page
- Mar 17 2015 at 3:44 PM: HubSpot | Inbound Marketing & Sales Software (Standard Page type)

Showing all 1,466 interactions...

Inbound Marketing en 3 pasos

1. Crear perfiles de comprador ideal (buyer personas)
2. Crear un mapa de el ciclo de compra
3. Crear campaña

Perfil de comprador ideal

Facility/Operations Manager Fred



Personal Background

- Age: 45-55
- Married with 1 kid in College, 1 in HS
- Education: Undergraduate

Role: Facility or Operations Manager

- Job measured: space and operations efficiency, employee productivity
- Skills required: People management, analysis, industry knowledge
- Reports to: CEO or General Manager
- Manages: Operations staff

Company information

- Industry: Distribution, Manufacturing, 3PL
- Yearly Revenue: \$20M
- Employees: 100

Goals and Challenges

- Success means: a raise and promotion
- Values most: Job security, family, recognition for success, church
- Biggest challenges: New systems, managing people, keeping all balls in air
- Biggest objections: Appearance, liability, suitability, not state of the art, look dumb

Shopping and Industry News Preferences

- Preferred communication: Email, phone
- Use internet for buying research: Much
- Gets updated industry news: Specific industry publication
- Industry publications: Trade magazines
- Industry associations: Industry trade groups
- Social networking sites: LinkedIn?

Que es relevante para Fred?

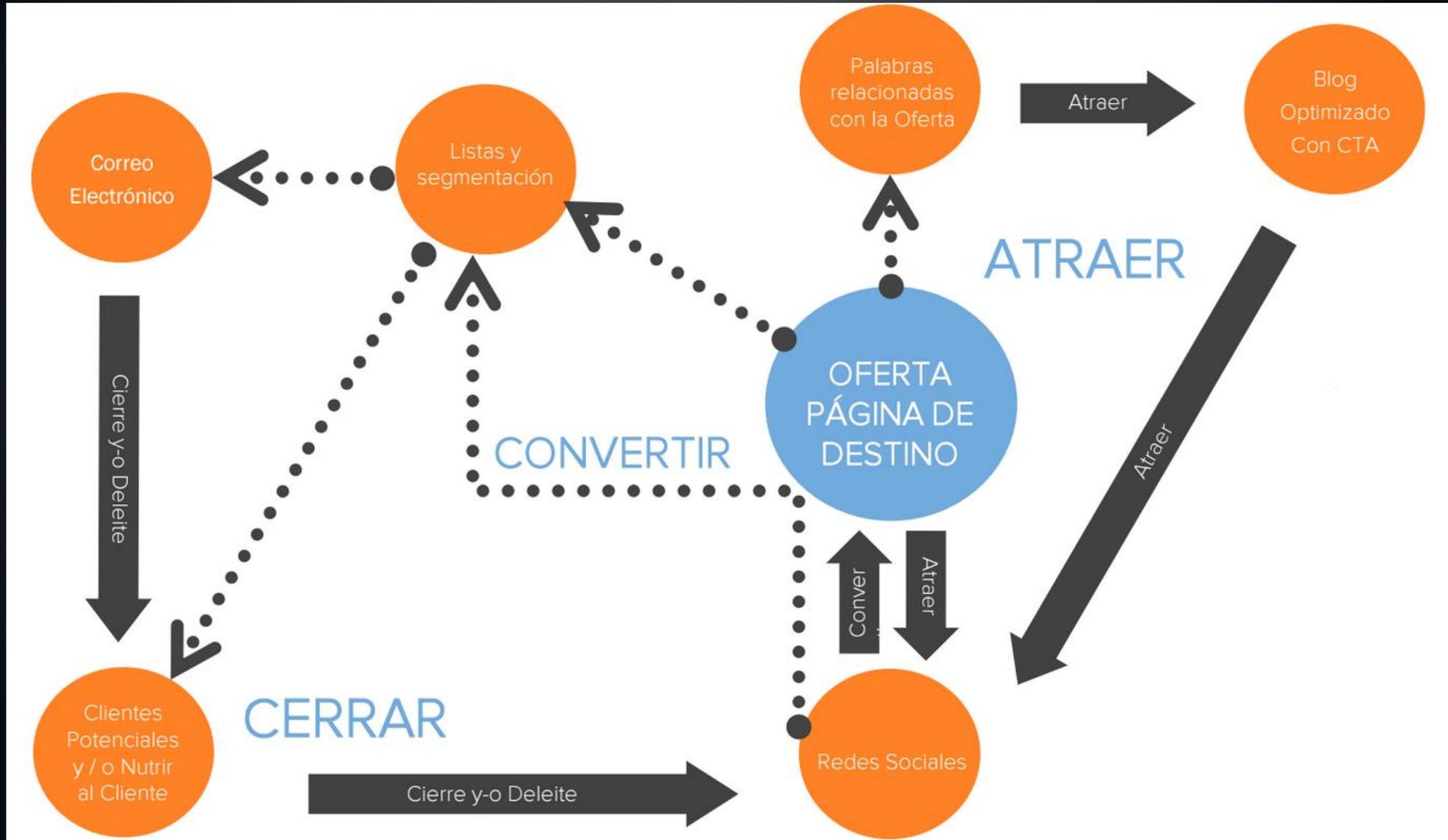
Que le preocupa?

Como consume información?

Las etapas de compra de mi “buyer persona”

Clientes	Nombre de la Oferta	Tipo de contenido	Etapas del ciclo de compra	Palabras Claves	Título del blog
Juan Martinez	La guía del SEO para generar más clientes potenciales	eGuide	Conocimiento	Generar Clientes Potenciales	7 Maneras de Generar Más Clientes Potenciales de Marketing
	3 Herramientas de Software de Marketing Para Generar Leads	Video	Consideración	Herramientas de Software de Marketing, Herramientas Para Generar Leads	¿Qué software de marketing es el mejor para generar Leads?
	ROGETECH se asocia con agencia de América Latina y aumenta 12 veces sus leads	Estudio de caso	Decisión	Estudios de Caso Inbound Marketing, Estudio de Caso HubSpot	Estudio de Caso Inbound Marketing: ROGETECH aumenta 12 veces sus leads con HubSpot

Campaña basada en metas



Metodología



3 QUE HACE HUBSPOT



Plataforma Integrada



Email

Más información



Sites

Más información



SEO

Más información



Automatización
del marketing

Más información



Landing
Pages

Más información



Analytics

Más información



Social
Media

Más información



Bloggging

Más información



← Return to all contacts

Contact details

Overview

Properties

Company

Workflows

Property History

List Memberships

Contact research

Search in Google

View in Salesforce

Public contact URL

<https://app.hubspot.c...>

Contacts settings

First touch

4 Years Ago

[email20110114-seo-guide](#)

Last touch

8 Days Ago

[Website visit](#)

Lifecycle stage

Customer

Since July 31 2014

Starred Properties

Company Name:	<input type="text" value="Planet Technologies"/>	=	★
Create Date:	<input type="text" value="Jan 17 2011"/>	=	★
Email:	<input type="text" value="[redacted]@go-planet.com"/>	=	★
First Name:	<input type="text" value="Mary Beth"/>	=	★
Last Name:	<input type="text" value="[redacted]"/>	=	★
Phone Number:	<input type="text" value="[redacted]00"/>	=	★
Twitter Username:	<input type="text" value="[redacted]"/>	=	★
Website URL:	<input type="text" value="http://www.go-planet.com"/>	=	★
Create Date:	<input type="text" value="May 5 2014"/>	=	★
Account Phone:	<input type="text" value="3 [redacted]0"/>	=	★
Website URL:	<input type="text" value="www.go-planet.com"/>	=	★

Showing all 1,466 inter... ▾

March

- ⚡ 1 Event
- 📄 1 Website visit
- ✉ 4 Emails
- 👤 14 List memberships
- ✕ 3 Salesforce syncs

✉ [A Simple Formula for Writing Kick-Ass Blog Titles](#)
Mar 20 2015 at 9:23 AM Delivered

⚡ [PM - Viewed Home Page](#)
Mar 17 2015 at 3:44 PM

📄 [HubSpot | Inbound Marketing & Sales Software](#)
Mar 17 2015 at 3:44 PM Standard
Page type

[Show all 23 interactions from March](#)

4 Tarea INBOUND



Instrucciones: Cuando vayan a la casa

10 minutos

1. Hablen del comprador ideal de ustedes
2. Describan tres retos que ella/el puede tener
3. Piensen en como pueden ustedes ayudarles a mejorar esos retos