

Bienvenidos a EN VIVO

Integración Nativa de Salesforce

Presentado por:



Melissa Hammond
CSM LatAm | HubSpot



Jose Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Agenda

1. Qué es la integración de Salesforce
2. Requisitos para usar la integración
3. Configuración inicial
4. Administración del Conector
5. Actualizaciones Salesforce Connector 2018





Ingresa tus preguntas en la
herramienta de Q&A de zoom.



¿Qué aprenderás en este webinar?

1. Pasos para configurar el conector de Salesforce
2. Cómo administrar la integración en HubSpot
3. Qué obtienes con la integración instalada



The background of the image consists of horizontal wooden planks of varying shades of brown and tan, showing natural wood grain and knots. A semi-transparent white rounded rectangle is centered in the middle of the image, containing the text.

Integración Nativa de Salesforce



La integración entre
HubSpot y Salesforce
es el puente entre tu
base de datos de
marketing y ventas



Permitiendo sincronizar
información de
un sistema a otro de
manera fácil y fluida.



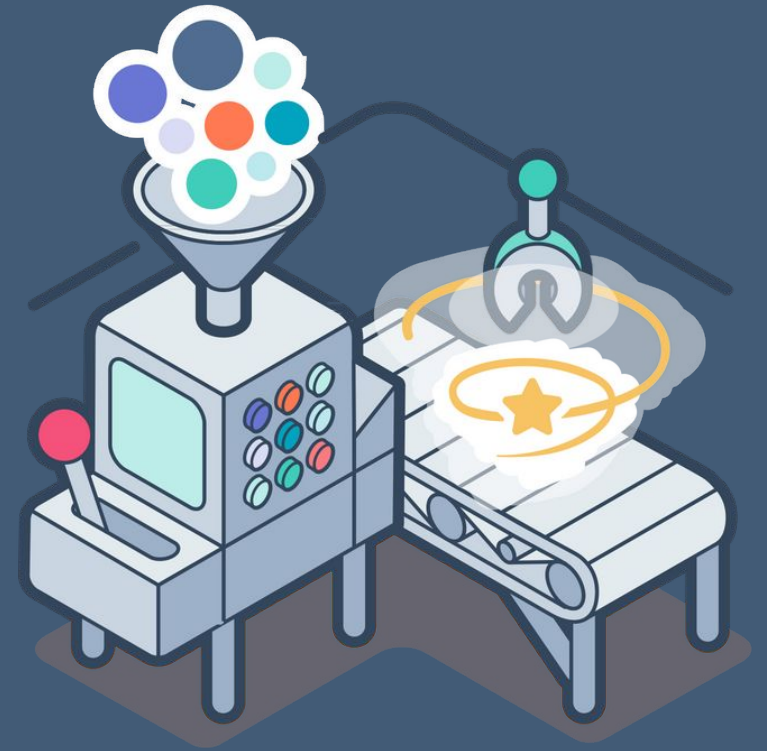
Así tu equipo de **ventas** tendrá acceso a la información más actualizada de prospectos y el equipo de **marketing** tendrá visibilidad del trabajo con los leads.





**Esta integración requiere
tener Salesforce como
CRM de ventas.**

Si HubSpot es tu software de automatización y todavía no tienes un CRM implementado, **te invitamos a probar el nuestro.**



Entonces,
¿qué hace la integración?

- Sincroniza oportunidades de venta en tiempo real.
- Establece tareas y activa la automatización.
- Mantiene informado al equipo de ventas con inteligencia de marketing de oportunidades de venta de HubSpot.

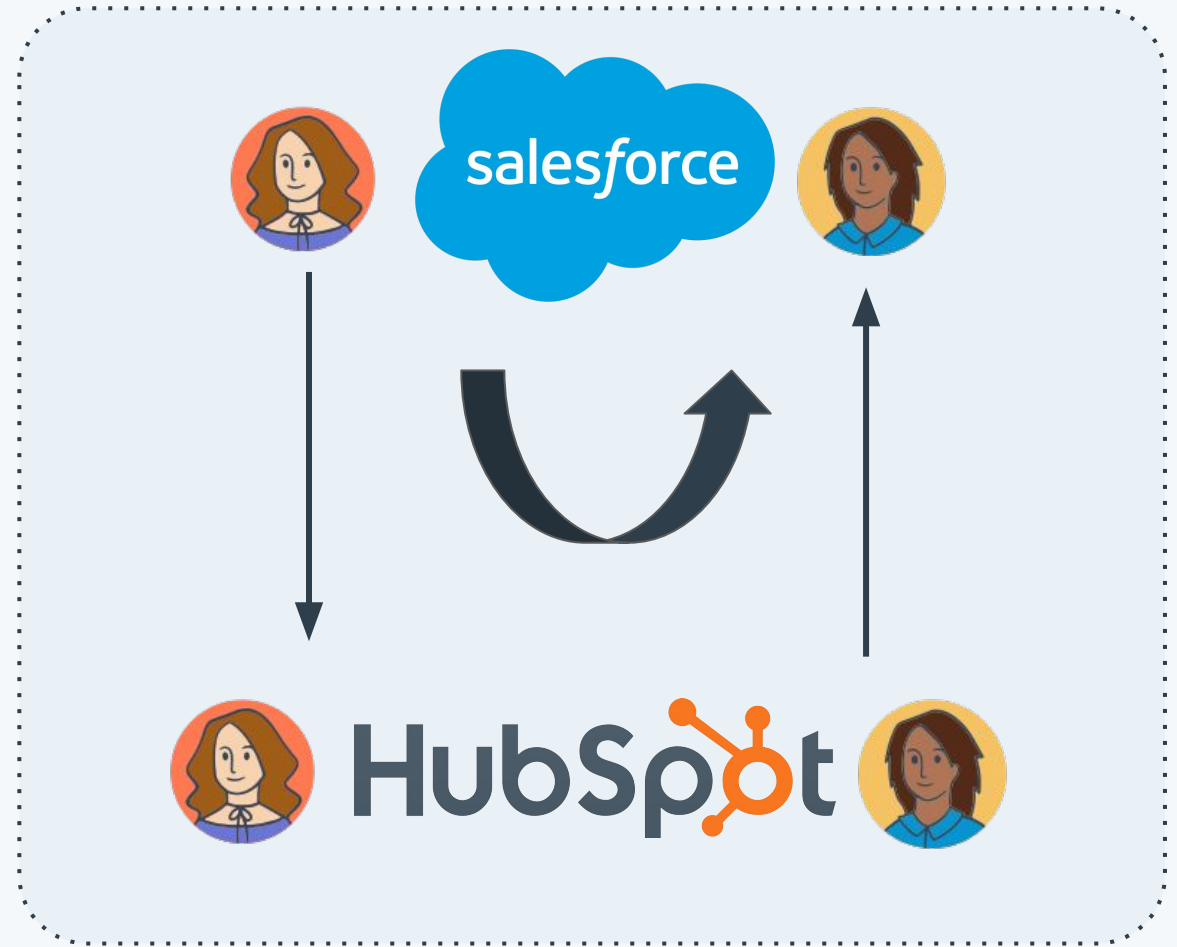




Miremos las características más importantes

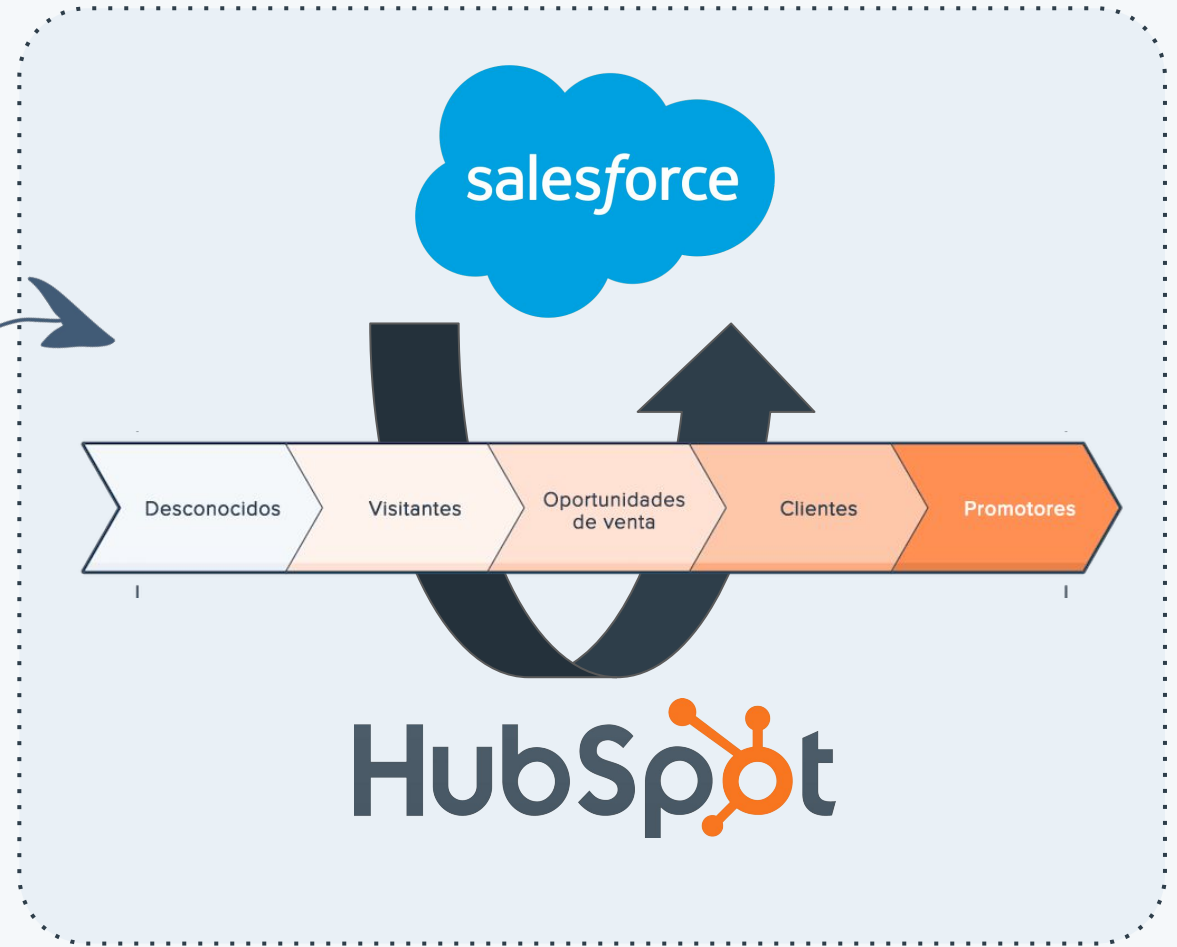
Adiciona leads y contactos automáticamente

Sincroniza a Salesforce cualquier prospecto obtenido a través de un formulario de HubSpot y viceversa.



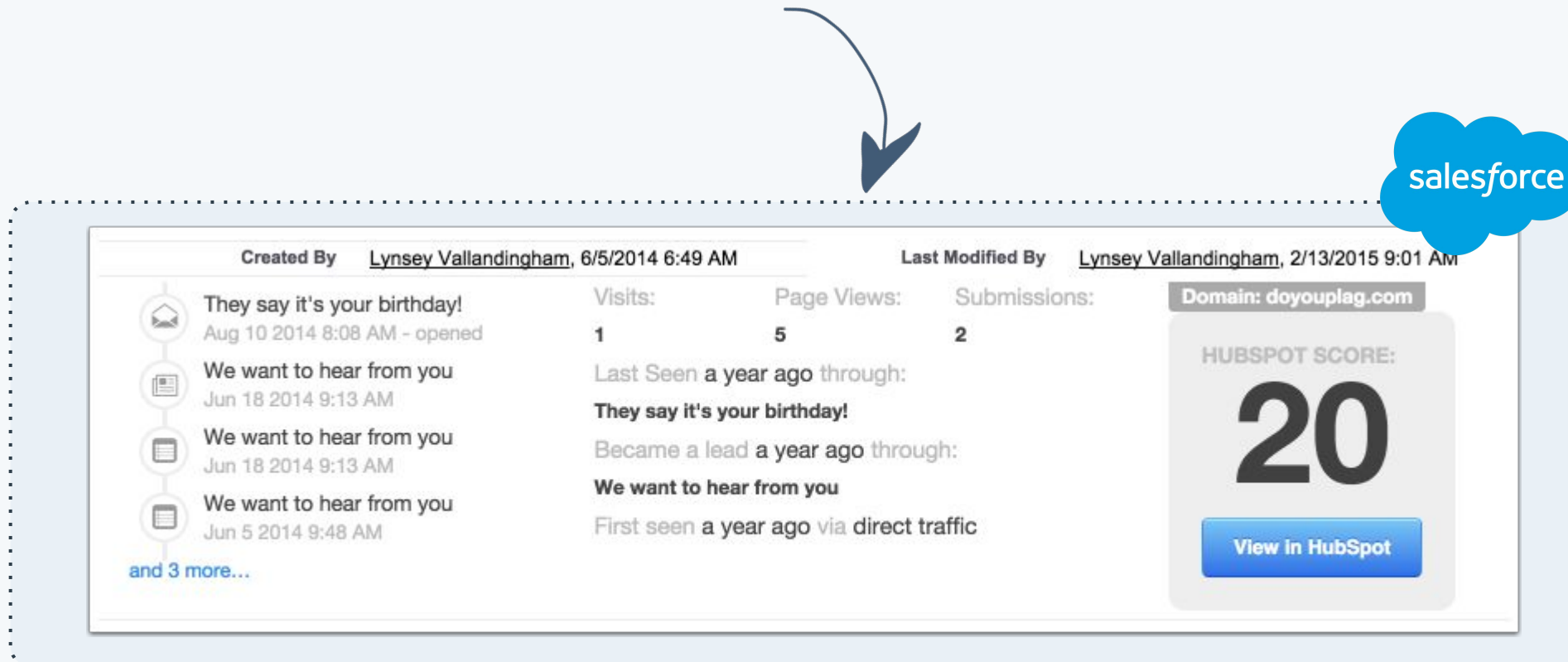
Conecta y actualiza el ciclo de vida

Sincroniza el ciclo de vida entre las dos plataformas para visualizar el comportamiento de los contactos por cada etapa.



Conecta y actualiza el ciclo de vida

Visualiza la inteligencia de marketing en Salesforce como visitas web, descarga de contenidos y campañas de email enviadas.



Created By Lynsey Vallandingham, 6/5/2014 6:49 AM Last Modified By Lynsey Vallandingham, 2/13/2015 9:01 AM

	Visits:	Page Views:	Submissions:
 They say it's your birthday! Aug 10 2014 8:08 AM - opened	1	5	2
 We want to hear from you Jun 18 2014 9:13 AM	Last Seen a year ago through: They say it's your birthday!		
 We want to hear from you Jun 18 2014 9:13 AM	Became a lead a year ago through: We want to hear from you		
 We want to hear from you Jun 5 2014 9:48 AM	First seen a year ago via direct traffic		
and 3 more...			

Domain: **doyouplug.com**

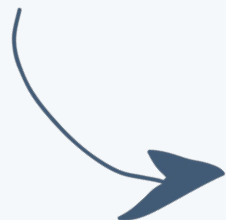
HUBSPOT SCORE:
20

[View in HubSpot](#)



Crea emails personalizados de parte de tus vendedores

Usa la herramienta de email de HubSpot y el token de personalización del propietario para enviar correos más personales.



Hola **Nombre** ,

Gracias por solicitar la consultoría gratuita. Queria confirmarte que te estaremos llamando el día 3 de Septiembre a las 10:00 AM y la siguiente será la agenda:

- Que es el Producto A
- Nuestro valor agregado
- Precios

Por favor no dudes en responder a este correo si tienes alguna pregunta.

Cordialmente,

Propietario del contacto





Requisitos Iniciales



La configuración solo toma minutos y no se necesita conocimiento técnico previo, pero sí debes asegurarte que cumplas con lo siguiente:



Requisitos

- ★ HubSpot Marketing Professional, Enterprise o Sales Professional.
- ★ Salesforce Professional, Enterprise o Unlimited
- ★ Permisos de Admin top-level en Salesforce (Salesforce Professional.
- ★ Permisos de object-level y full-field-level security (Salesforce Enterprise o Unlimited Edition).



Consideraciones y Expectativas

- Entender de dónde viene la información de prospectos y cómo debería sincronizarse la información entre las dos plataformas para activar el conector fácilmente
- El proceso de conexión te lleva a Salesforce para realizar la integración.
- El número de API calls tiene un límite diario y debes saber cual es el tuyo. En promedio la sincronización de un solo contacto toma más o menos 4 llamadas pero puede variar.
- Para conectar múltiples cuentas de HubSpot a una única cuenta de Salesforce debes configurar cada conector en cada cuenta.
- Un portal de HubSpot solo puede conectarse a una cuenta de Salesforce.



Consideraciones y Expectativas

- Entender de dónde viene la información de prospectos y cómo debería sincronizarse la información entre las dos plataformas para activar el conector fácilmente.
- **El proceso de conexión te lleva a Salesforce para realizar la integración.**
- El número de API calls tiene un límite diario y debes saber cual es el tuyo. En promedio la sincronización de un solo contacto toma más o menos 4 llamadas pero puede variar.
- Para conectar múltiples cuentas de HubSpot a una única cuenta de Salesforce debes configurar cada conector en cada cuenta.
- Un portal de HubSpot solo puede conectarse a una cuenta de Salesforce.



Consideraciones y Expectativas

- Entender de dónde viene la información de prospectos y cómo debería sincronizarse la información entre las dos plataformas para activar el conector fácilmente
- El proceso de conexión te lleva a Salesforce para realizar la integración.
- El número de API calls tiene un límite diario y debes saber cuál es el tuyo. En promedio la sincronización de un solo contacto toma más o menos 4 llamadas pero puede variar.
- Para conectar múltiples cuentas de HubSpot a una única cuenta de Salesforce debes configurar cada conector en cada cuenta.
- Un portal de HubSpot solo puede conectarse a una cuenta de Salesforce.



Consideraciones y Expectativas

- Entender de dónde viene la información de prospectos y cómo debería sincronizarse la información entre las dos plataformas para activar el conector fácilmente
- El proceso de conexión te lleva a Salesforce para realizar la integración.
- El número de API calls tiene un límite diario y debes saber cual es el tuyo. En promedio la sincronización de un solo contacto toma más o menos 4 llamadas pero puede variar.
- Para conectar múltiples cuentas de HubSpot a una única cuenta de Salesforce debes configurar cada conector en cada cuenta.
- Un portal de HubSpot solo puede conectarse a una cuenta de Salesforce.



Consideraciones y Expectativas

- Entender de dónde viene la información de prospectos y cómo debería sincronizarse la información entre las dos plataformas para activar el conector fácilmente
- El proceso de conexión te lleva a Salesforce para realizar la integración.
- El número de API calls tiene un límite diario y debes saber cual es el tuyo. En promedio la sincronización de un solo contacto toma más o menos 4 llamadas pero puede variar.
- Para conectar múltiples cuentas de HubSpot a una única cuenta de Salesforce debes configurar cada conector en cada cuenta.
- Un portal de HubSpot solo puede conectarse a una cuenta de Salesforce.





La segmentación en Salesforce para definir específicamente qué contactos y leads se sincronizan debe configurarse manualmente, de lo contrario toda la base de datos de Salesforce estará en permanente sincronía

(según configuración en HubSpot)

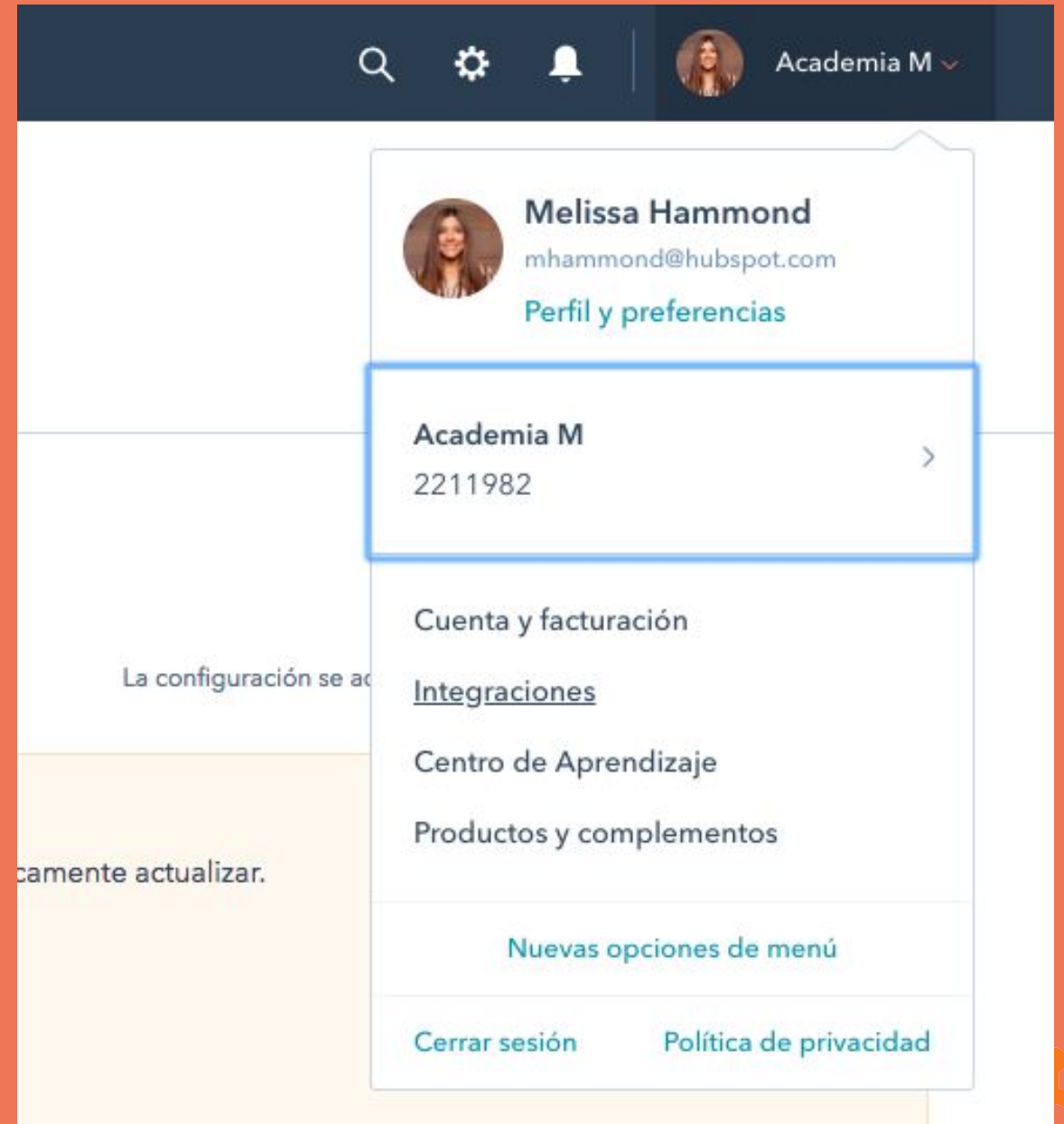




Configuración Inicial

1

Navega a
integraciones.





Your integrations

All integrations

Installed

HubSpot API key

Your installed integrations



GoToWebinar

● Reauthorization needed

[Uninstall in settings](#)

For support: contact HubSpot support

Settings



GoogleCalendar

● Active

[Uninstall in settings](#)

For support: contact HubSpot support

Settings

HubSpot Community

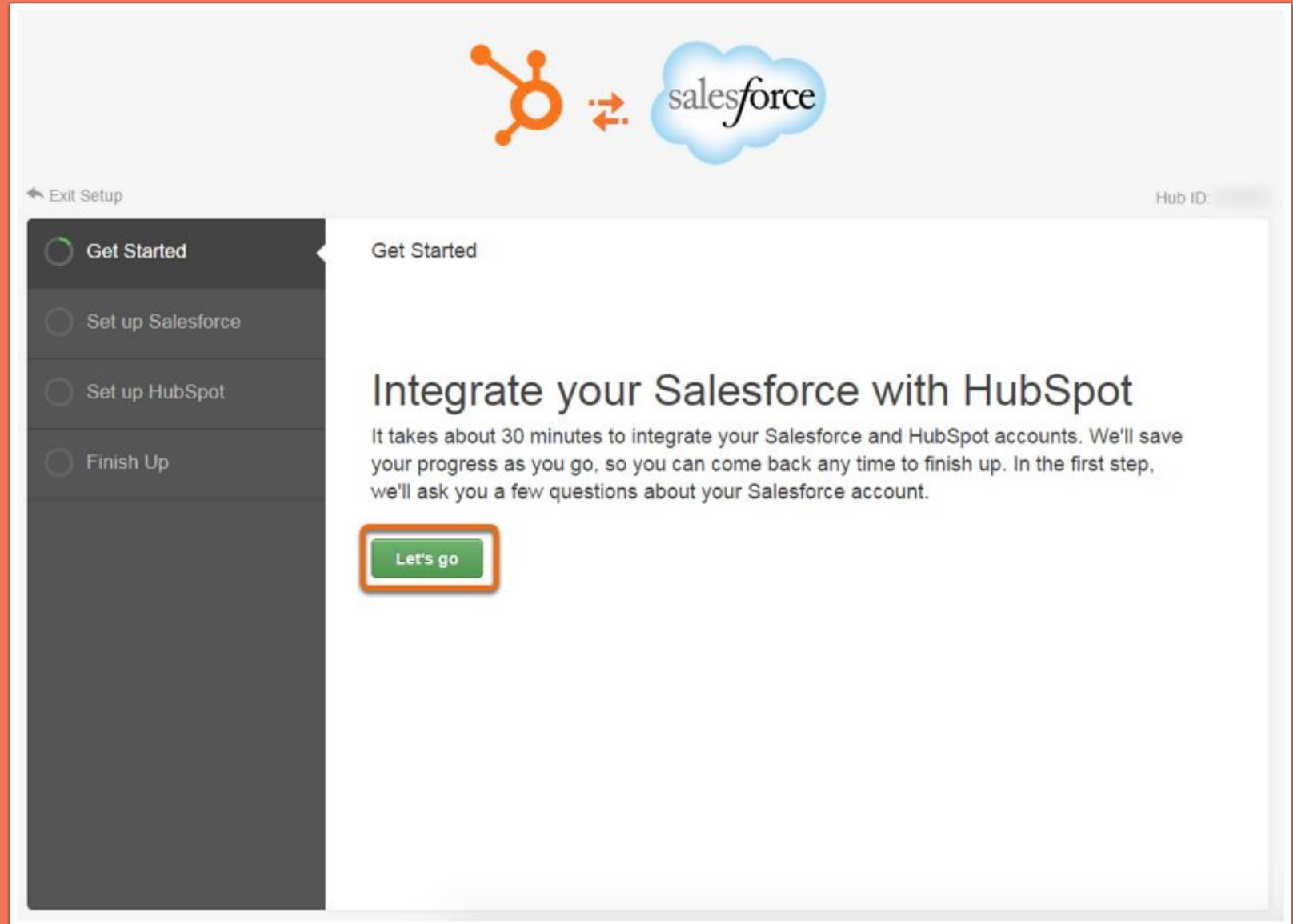
● External integration

[Uninstall integration](#)

HubSpot Community-p

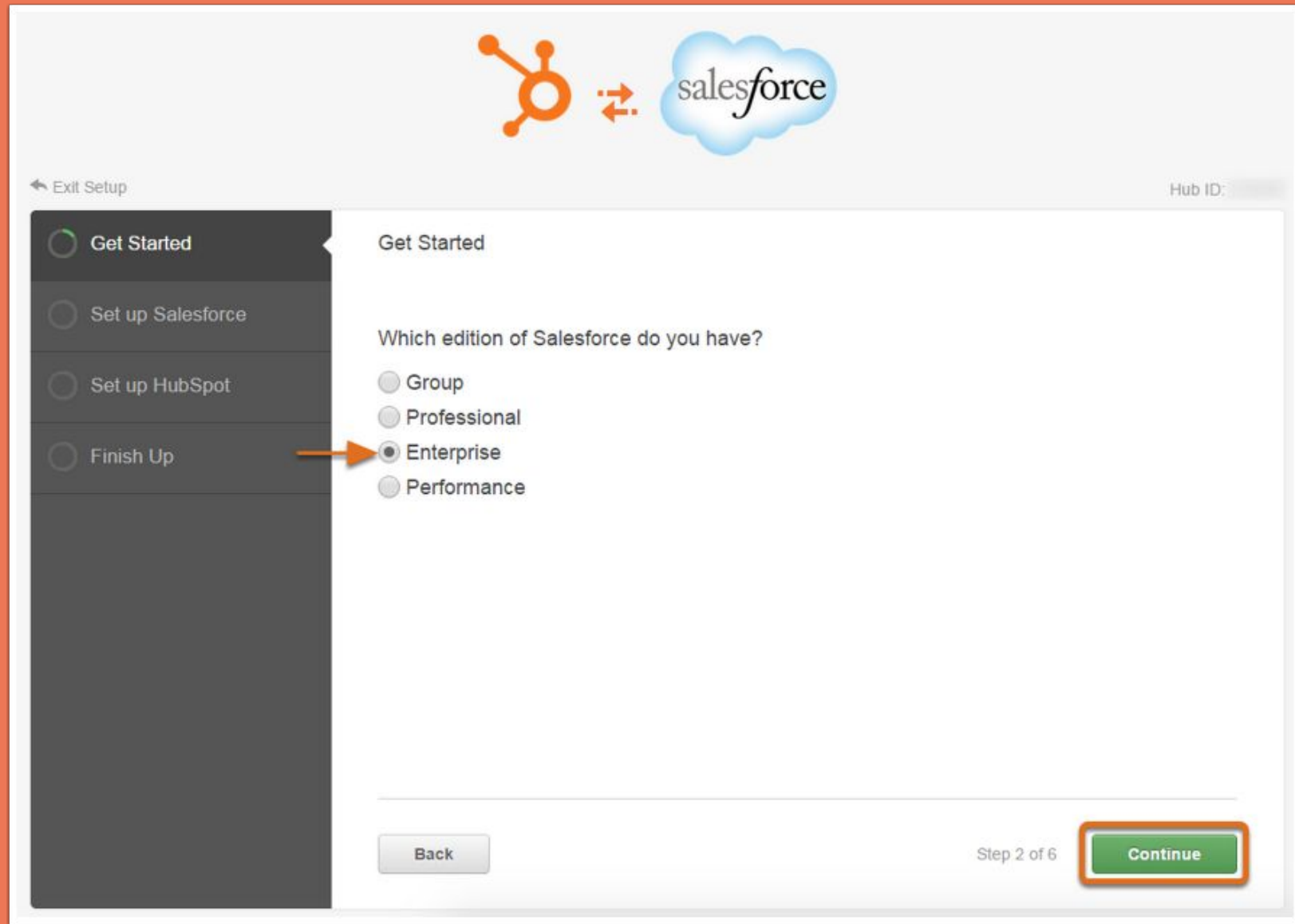
2

Comienza.



2

Elige tu
producto.



The screenshot shows the Salesforce setup wizard interface. At the top, there is a header with the Salesforce logo and a blue cloud icon. Below the header, there is a sidebar on the left with four options: "Get Started" (selected), "Set up Salesforce", "Set up HubSpot", and "Finish Up". An orange arrow points from the "Finish Up" option to the "Enterprise" radio button in the main content area. The main content area is titled "Get Started" and contains the question "Which edition of Salesforce do you have?". There are four radio button options: "Group", "Professional", "Enterprise" (selected), and "Performance". At the bottom of the main content area, there is a "Back" button and a "Continue" button. The "Continue" button is highlighted with an orange border. In the bottom right corner, it says "Step 2 of 6".

Exit Setup Hub ID: [redacted]

Get Started

Which edition of Salesforce do you have?

- ☐ Group
- ☐ Professional
- ☒ Enterprise
- ☐ Performance

Back Step 2 of 6 Continue



2

Elige tu
producto.



The screenshot shows the 'Get Started' screen for the Salesforce HubSpot integration setup. At the top, there is a header with the HubSpot logo (an orange circle with three dots) and the Salesforce logo (a blue cloud with the word 'salesforce' in white). Below the header, there is a navigation sidebar on the left with four options: 'Get Started' (selected with a green circle), 'Set up Salesforce', 'Set up HubSpot', and 'Finish Up'. The main content area is titled 'Get Started' and contains the question 'Do you have administrative access to Salesforce?'. Below the question are two radio buttons: 'Yes' (selected with a black dot) and 'No' (unselected with a grey dot). An orange arrow points to the 'Yes' radio button. At the bottom of the screen, there is a 'Back' button on the left, 'Step 3 of 6' in the center, and a 'Continue' button on the right, which is highlighted with an orange border.

Exit Setup Hub ID:

Get Started

Do you have administrative access to Salesforce?

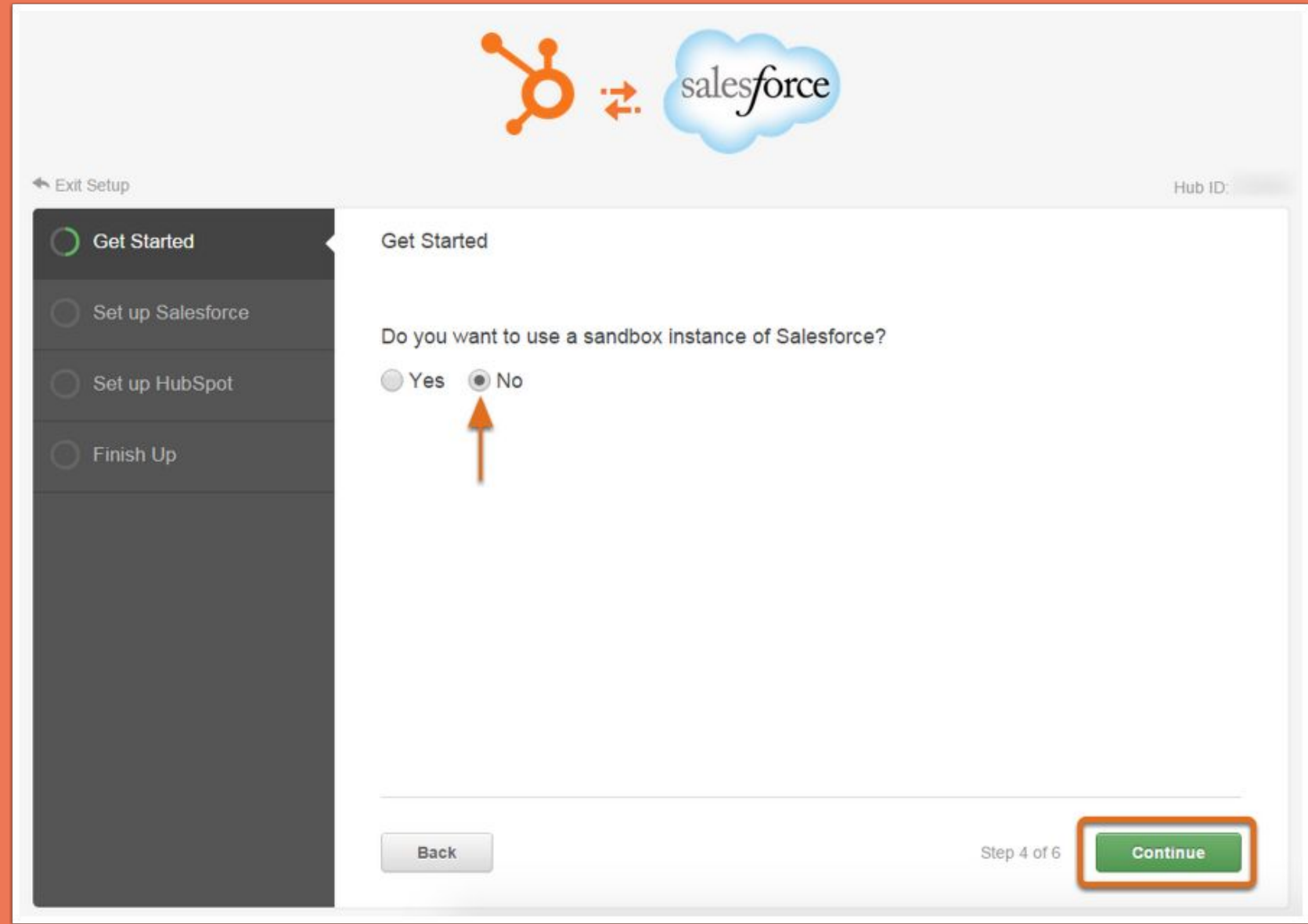
☒ Yes ☐ No

Back Step 3 of 6 Continue



2

Elige tu
producto.



The screenshot shows the 'Get Started' step of the Salesforce HubSpot integration setup. At the top, there is a logo for the integration, featuring an orange HubSpot icon and a blue Salesforce cloud icon with a double-headed arrow between them. Below the logo, the text 'Exit Setup' is on the left and 'Hub ID: ' is on the right. A sidebar on the left contains four options: 'Get Started' (selected with a green circle), 'Set up Salesforce', 'Set up HubSpot', and 'Finish Up'. The main content area is titled 'Get Started' and contains the question 'Do you want to use a sandbox instance of Salesforce?'. There are two radio buttons: 'Yes' and 'No'. The 'No' radio button is selected, and an orange arrow points to it. At the bottom, there is a 'Back' button on the left, 'Step 4 of 6' in the center, and a green 'Continue' button on the right, which is highlighted with an orange border.

Exit Setup Hub ID:

Get Started

Do you want to use a sandbox instance of Salesforce?

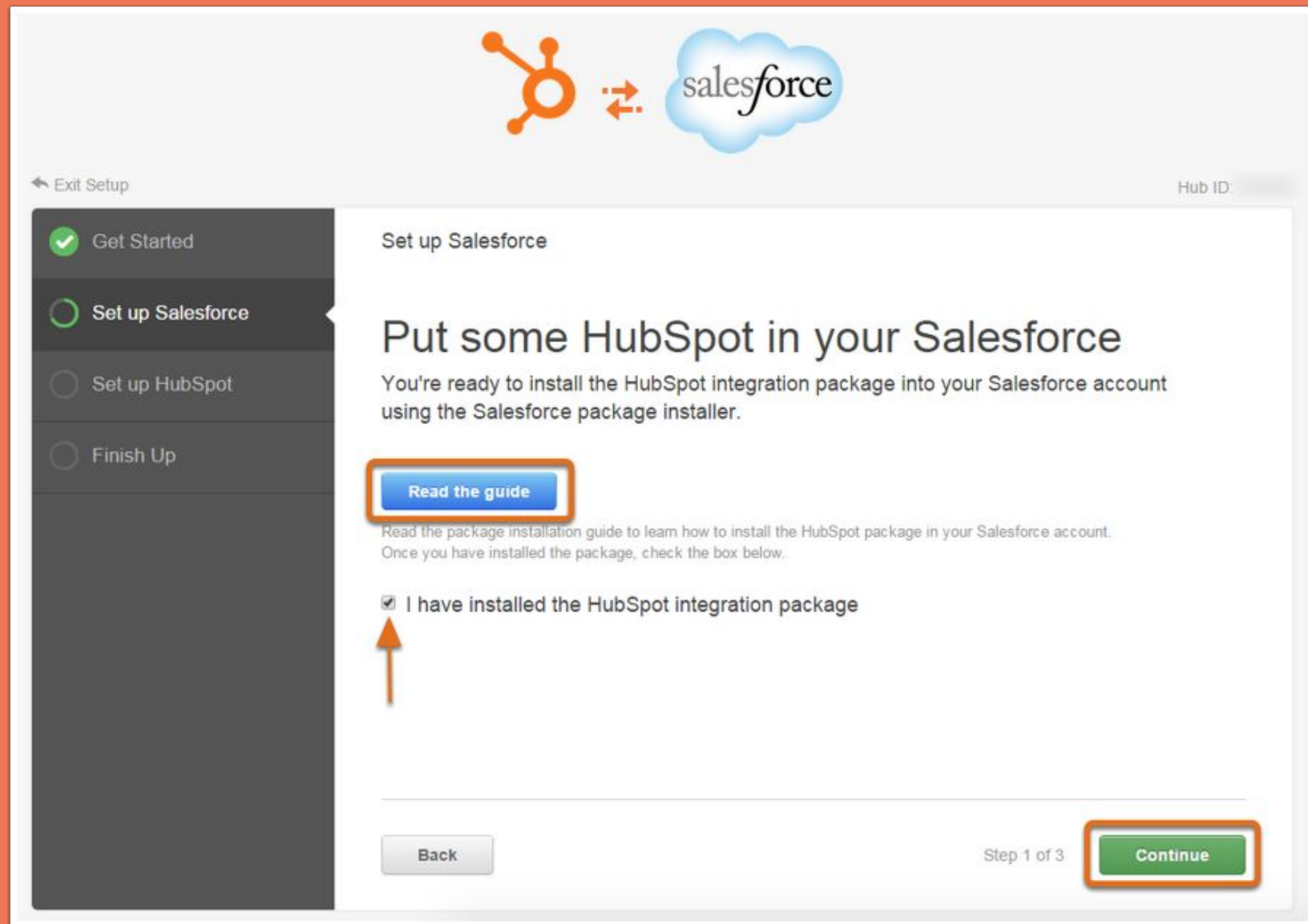
☐ Yes ☒ No

Back Step 4 of 6 Continue



3

Configurar
Salesforce.



The screenshot shows the Salesforce setup wizard for HubSpot integration. At the top, there are logos for HubSpot (an orange icon) and Salesforce (a blue cloud with the word 'salesforce'). Below the logos, there is a navigation sidebar on the left with four steps: 'Get Started' (checked), 'Set up Salesforce' (selected), 'Set up HubSpot', and 'Finish Up'. The main content area is titled 'Set up Salesforce' and contains the heading 'Put some HubSpot in your Salesforce'. Below this heading, there is a paragraph: 'You're ready to install the HubSpot integration package into your Salesforce account using the Salesforce package installer.' A blue button labeled 'Read the guide' is highlighted with an orange border. Below this button, there is a checkbox labeled 'I have installed the HubSpot integration package' which is checked, and an orange arrow points to it. At the bottom of the main content area, there is a 'Back' button and a 'Continue' button (highlighted with an orange border). The bottom right corner shows 'Step 1 of 3'.

Exit Setup

Hub ID:

Get Started

Set up Salesforce

Set up HubSpot

Finish Up

Set up Salesforce

Put some HubSpot in your Salesforce

You're ready to install the HubSpot integration package into your Salesforce account using the Salesforce package installer.

Read the guide

Read the package installation guide to learn how to install the HubSpot package in your Salesforce account. Once you have installed the package, check the box below.

☒ I have installed the HubSpot integration package

Back

Step 1 of 3

Continue

3

Configurar
Salesforce.



Exit Setup

Hub ID:

☒ Get Started

☒ Set up Salesforce

☐ Set up HubSpot

☐ Finish Up

Set up Salesforce

Install a VisualForce module

Next, you'll edit your lead and contact records so that they include a VisualForce component. This will allow you to access lead intelligence from inside these records.

Read the guide

Read the guide to learn how to add lead intelligence to a Salesforce record type page layout.

☒ I have added HubSpot lead intelligence to Salesforce

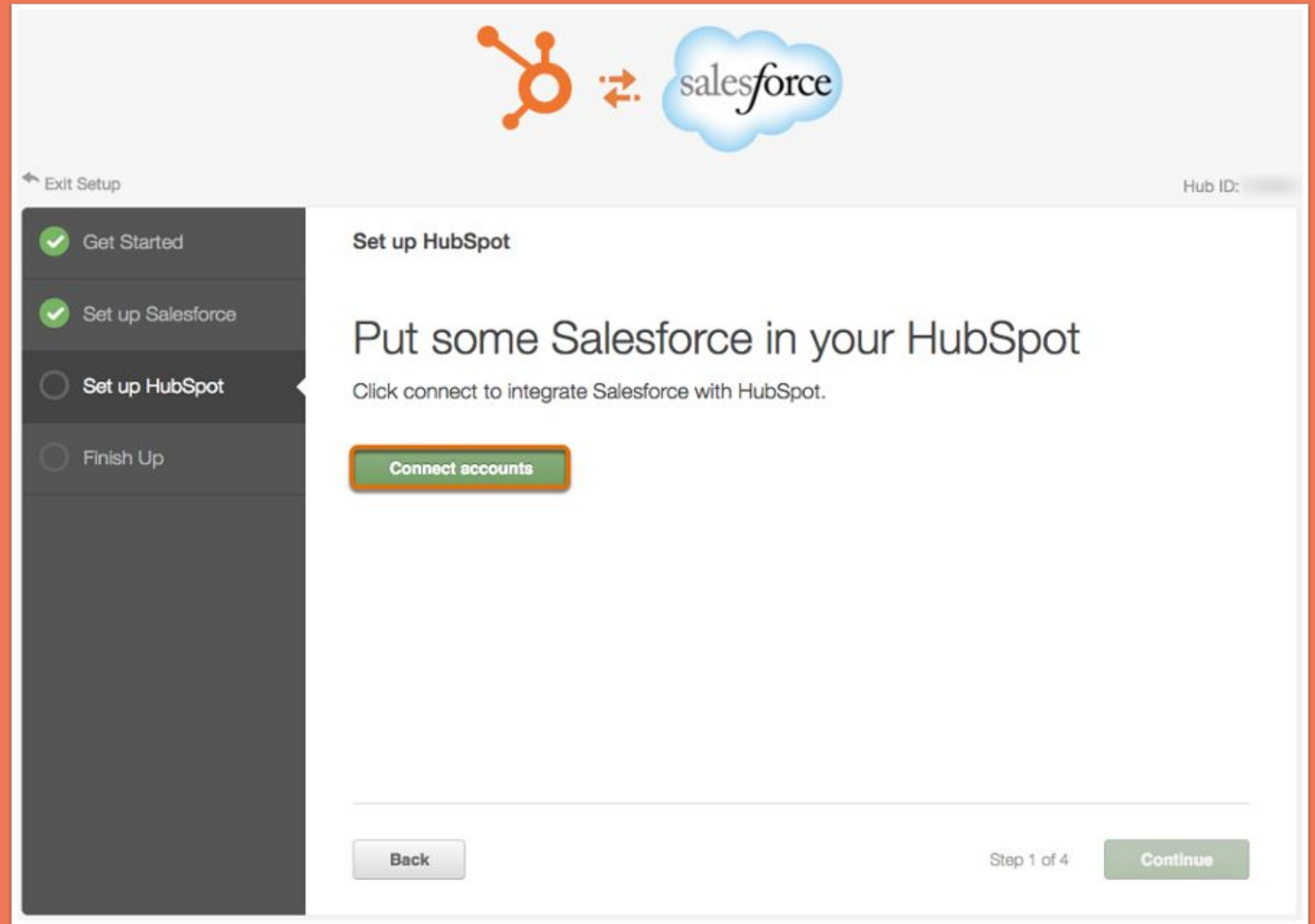
Back

Step 3 of 3

Continue

4

Configurar HubSpot.





Configurar HubSpot.



Allow Access?

HubSpot is asking to:

- Access your basic information
- Access and manage your data
- Provide access to your data via the Web
- Access and manage your Chatter data
- Provide access to custom applications
- Allow access to your unique identifier
- Access custom permissions
- Access and manage your Wave data
- Perform requests on your behalf at any time

Do you want to allow access for

? (Not you?)

Deny

Allow

To revoke access at any time, go to your personal settings.



4

Configurar HubSpot.



[Exit Setup](#)

Hub ID:

☒ Get Started

☒ Set up Salesforce

☐ Set up HubSpot

☒ Finish Up

Set up HubSpot

Put some Salesforce in your HubSpot

Click connect to integrate Salesforce with HubSpot.

Connect accounts

☒ Successfully connected your accounts

Back

Step 1 of 4

Continue



4

Configurar HubSpot.



Exit Setup

Hub ID:

☒ Get Started

☒ Set up Salesforce

☐ Set up HubSpot

☐ Finish Up

Set up HubSpot

Choose your settings

In the next few steps, you'll choose the actions and information that will be synced between HubSpot and Salesforce.

Back

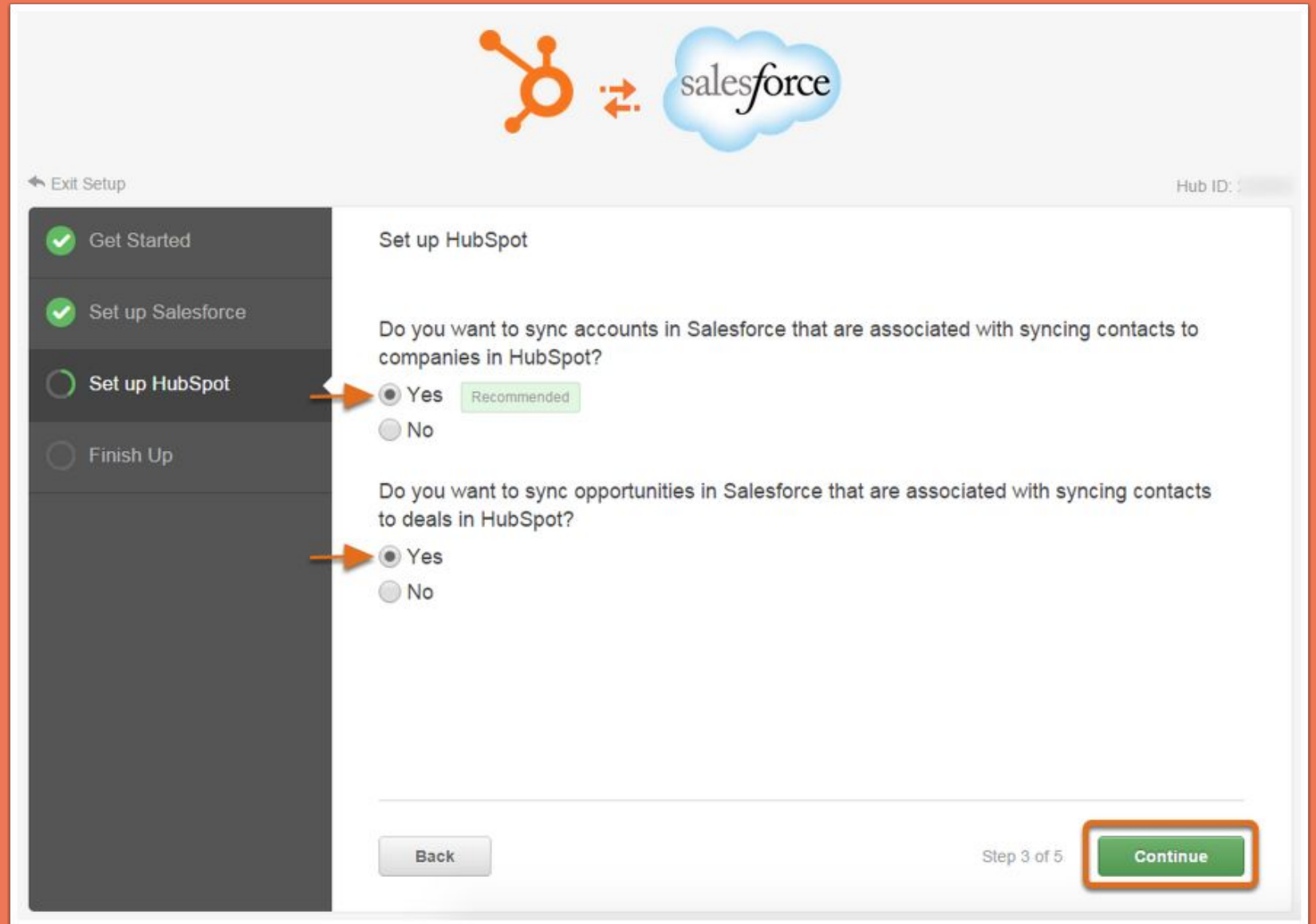
Step 2 of 5

Continue



4

Configurar HubSpot.



The image shows the HubSpot Setup Wizard interface. At the top, there are logos for HubSpot (an orange icon) and Salesforce (a blue cloud with the word 'salesforce'). Below the logos, the text 'Exit Setup' is on the left and 'Hub ID: ' is on the right. The main content area is divided into two sections. On the left is a sidebar with four steps: 'Get Started' (checked), 'Set up Salesforce' (checked), 'Set up HubSpot' (selected with a radio button and an orange arrow pointing to it), and 'Finish Up' (radio button). On the right is the 'Set up HubSpot' section. It contains two questions: 'Do you want to sync accounts in Salesforce that are associated with syncing contacts to companies in HubSpot?' and 'Do you want to sync opportunities in Salesforce that are associated with syncing contacts to deals in HubSpot?'. Both questions have 'Yes' and 'No' radio button options. The 'Yes' option for the first question is selected and has a green 'Recommended' label next to it. The 'Yes' option for the second question is also selected. At the bottom of the wizard, there is a 'Back' button on the left, 'Step 3 of 5' in the center, and a 'Continue' button on the right, which is highlighted with a red border.

Exit Setup Hub ID:

Get Started ✓

Set up Salesforce ✓

Set up HubSpot ☒ 

Finish Up ☐

Set up HubSpot

Do you want to sync accounts in Salesforce that are associated with syncing contacts to companies in HubSpot?

☒ Yes Recommended

☐ No

Do you want to sync opportunities in Salesforce that are associated with syncing contacts to deals in HubSpot?

☒ Yes 

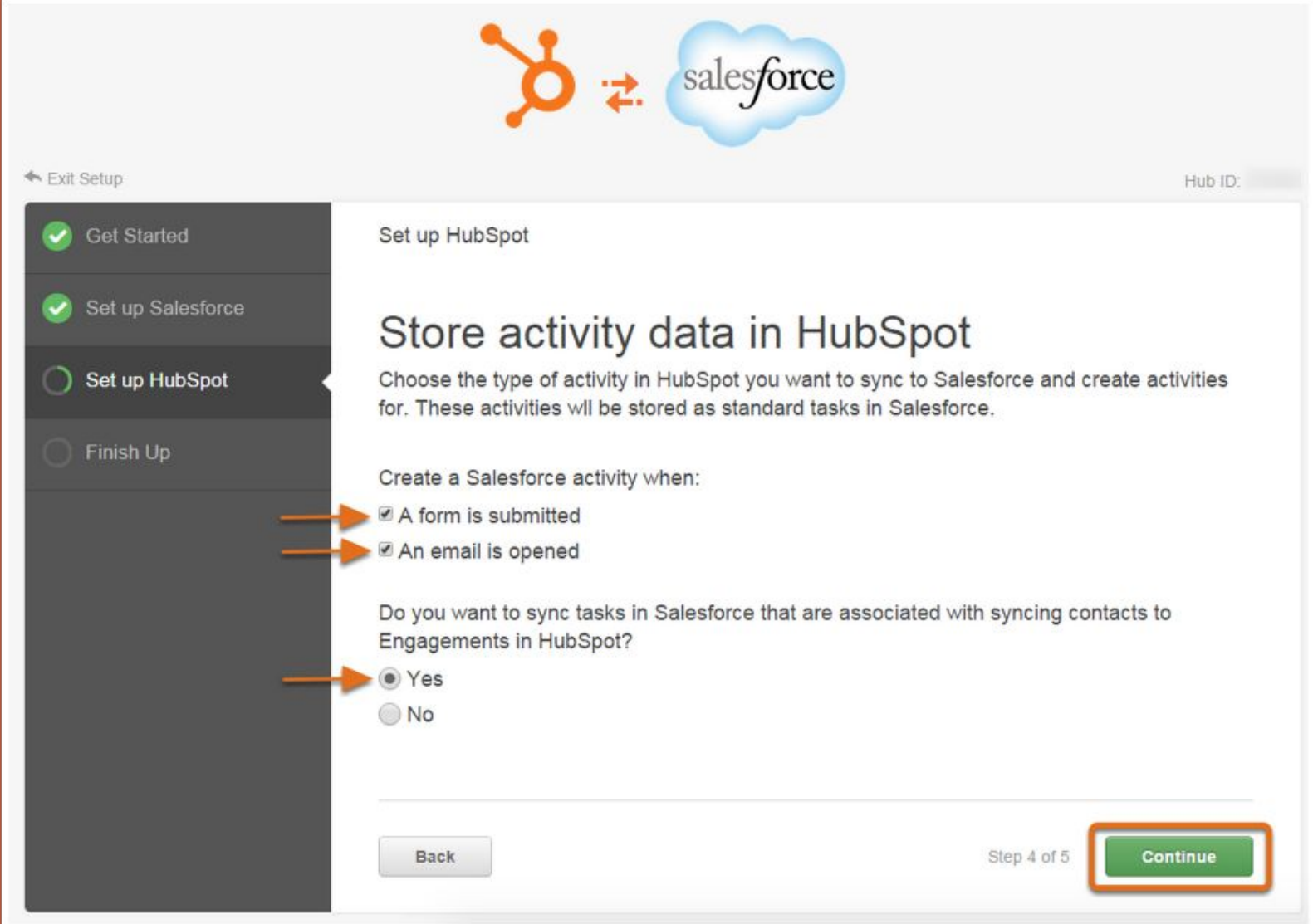
☐ No

Back Step 3 of 5 Continue



4

Configurar HubSpot.



The screenshot displays the HubSpot setup wizard interface. At the top, the HubSpot logo and the Salesforce logo are connected by a double-headed arrow. The left sidebar shows a progress list with four steps: 'Get Started' (checked), 'Set up Salesforce' (checked), 'Set up HubSpot' (active, indicated by a green circle and an arrow), and 'Finish Up' (disabled). The main content area is titled 'Set up HubSpot' and contains the section 'Store activity data in HubSpot'. Below this, it instructs the user to 'Choose the type of activity in HubSpot you want to sync to Salesforce and create activities for. These activities will be stored as standard tasks in Salesforce.' Under the heading 'Create a Salesforce activity when:', there are two checked checkboxes: 'A form is submitted' and 'An email is opened'. Below these, a question asks 'Do you want to sync tasks in Salesforce that are associated with syncing contacts to Engagements in HubSpot?'. The 'Yes' radio button is selected, while the 'No' radio button is unselected. At the bottom of the main area, there is a 'Back' button on the left and a 'Continue' button on the right, which is highlighted with an orange border. The text 'Step 4 of 5' is visible between the buttons. In the top right corner, there is a field for 'Hub ID:'.

Exit Setup

Hub ID:

Get Started

Set up Salesforce

Set up HubSpot

Finish Up

Set up HubSpot

Store activity data in HubSpot

Choose the type of activity in HubSpot you want to sync to Salesforce and create activities for. These activities will be stored as standard tasks in Salesforce.

Create a Salesforce activity when:

- ☒ A form is submitted
- ☒ An email is opened

Do you want to sync tasks in Salesforce that are associated with syncing contacts to Engagements in HubSpot?

☒ Yes

☐ No

Back

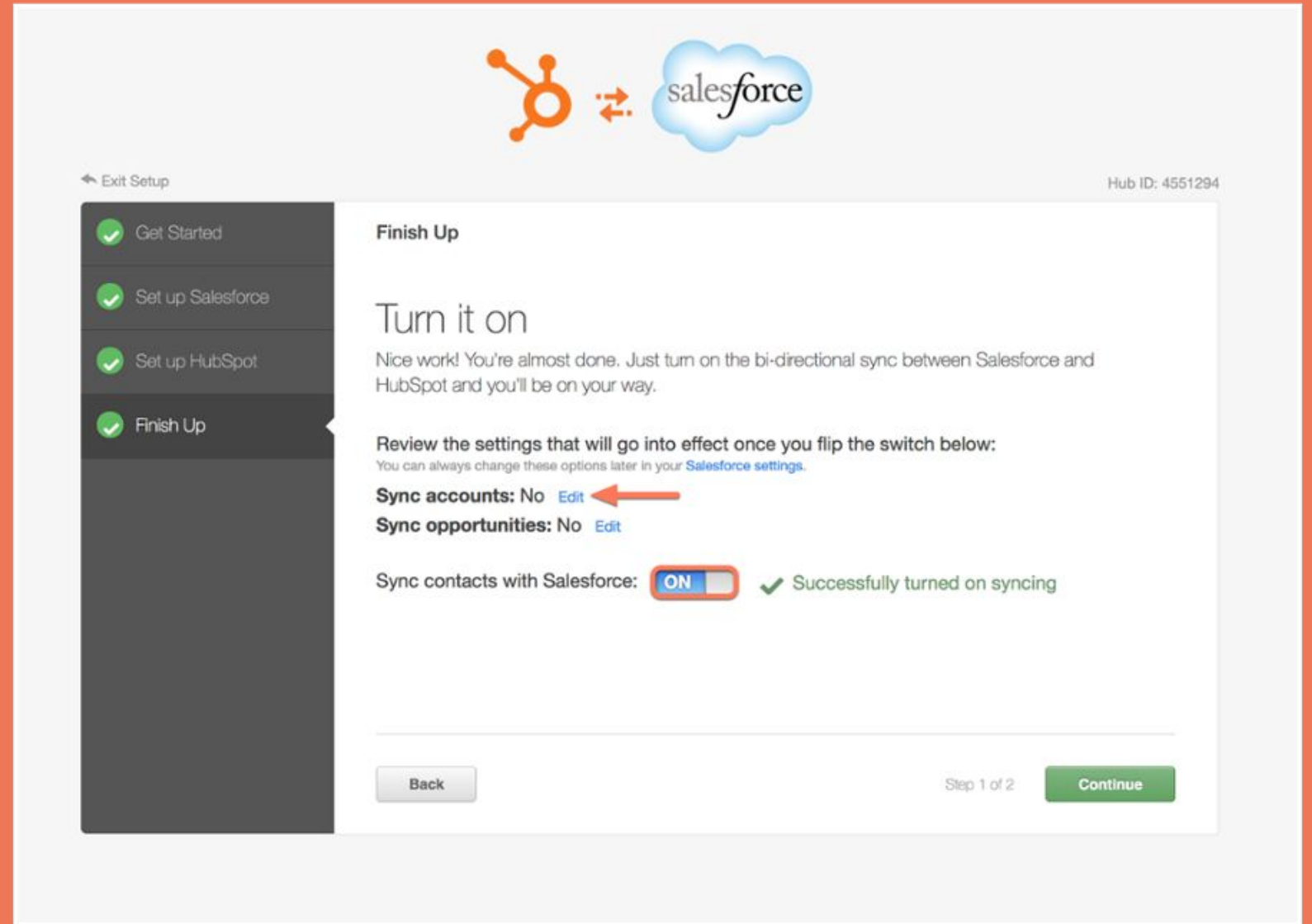
Step 4 of 5

Continue





Revisión
final.





Revisión
final.

The screenshot shows the 'Finish Up' step of the HubSpot-Salesforce integration setup. At the top, there are logos for HubSpot and Salesforce connected by a double-headed arrow. Below the logos, a sidebar on the left lists the setup steps: 'Get Started', 'Set up Salesforce', 'Set up HubSpot', and 'Finish Up', each with a green checkmark. The main content area is titled 'Finish Up' and displays 'Congratulations!' followed by the message: 'You've successfully set up your HubSpot and Salesforce integration.' Below this, it says 'Now you can:' and lists two options: 'Import your existing records from Salesforce' and 'Customize your integration settings'. The first option includes a description and a blue 'Import now' button, which is highlighted by an orange arrow. The second option includes a description and a grey 'View settings' button, also highlighted by an orange arrow. In the top right corner, there is a field for 'Hub ID:'.

Exit Setup

Hub ID:

Get Started

Set up Salesforce

Set up HubSpot

Finish Up

Finish Up

Congratulations!

You've successfully set up your HubSpot and Salesforce integration.

Now you can:

Import your existing records from Salesforce

Your new integration will automatically sync records that you create or modify from now on. To import your existing records from Salesforce, click the button below and follow the steps provided.

Import now

Customize your integration settings

Make sure you Salesforce integration performs exactly the way you want it to. Explore all of the different ways you can make it your own.

View settings





Administración

¿Qué se habilita y administra con la integración instalada?

- Crear contactos en Salesforce desde HubSpot
- Crear contactos en HubSpot desde Salesforce
- Sincronizar actualizaciones de contactos, empresas o negocios en ambas plataformas
- Sincronizar actividades de marketing y ventas asociadas a esos objetos
- Eliminar contactos en HubSpot cuando los eliminas en Salesforce



1

Credenciales de Salesforce

Cuenta conectada 

cuenta desconocida

No se pudieron cargar las credenciales

Conectar a una cuenta

Conectar a un entorno de pruebas

[¿Qué es esto?](#) 

Uso de llamadas API (últimas 24 horas)

[Más información sobre los límites de uso de la API de Salesforce](#) 

LÍMITE TOTAL 

DESCONOCIDO

[Más información](#) 

USO DE HUBSPOT

0

/ 15.000

Asignado a HubSpot 

15000

Actualizar



Configuración de sincronización

Objetos del CRM

Configura la sincronización entre objetos de HubSpot y Salesforce CRM. Los contactos siempre se sincronizarán de forma predeterminada

¿SINCRONIZAR?	HUBSPOT	SALESFORCE	
☐	Contactos	Oportunidades de venta o contactos	Administrar asignaciones
☒	Empresas	Cuentas	Administrar asignaciones
☐	Negocios	Oportunidades	Administrar asignaciones

Sincronización de cronología

Las actividades de marketing y ventas (envíos de formularios, interacciones en correos electrónicos, reuniones, etc.) también se pueden sincronizar con las **tareas de Salesforce**.

[Administrar sincronización de actividad de cronología](#)



Creando contactos en HubSpot

3

Oportunidades de venta de Salesforce

- ☒ No crear automáticamente contactos en HubSpot
- ☐ Si es elegible para sincronizar, crear contacto en HubSpot cuando se crea una oportunidad de venta en Salesforce
- ☐ Si es elegible para sincronizar, crear contacto en HubSpot cuando se crea una oportunidad de venta en Salesforce o una existente se actualiza

Contactos de Salesforce

- ☒ No crear automáticamente contactos en HubSpot
- ☐ Si es elegible para sincronizar, crear contacto en HubSpot cuando se crea un contacto en Salesforce
- ☐ Si es elegible para sincronizar, crear contacto en HubSpot cuando se crea un contacto en Salesforce o uno existente se actualiza

Eliminar oportunidades de venta y contactos de Salesforce

HubSpot nunca eliminará registros de tu organización de Salesforce, incluso si se elimina el contacto correspondiente en HubSpot.

Eliminando contactos de HubSpot

Cuando eliminas un registro en Salesforce puedes elegir eliminar ese contacto en HubSpot también. Elige qué tipos de eliminación de registros de Salesforce, en caso de existir, harán que se elimine un contacto en HubSpot.

- ☐ Eliminar el contacto en HubSpot cuando se elimina una **oportunidad de venta** en Salesforce
- ☐ Eliminar el contacto en HubSpot cuando se elimina un **contacto** en Salesforce



Crear y eliminar contactos

Este valor de configuración controla cómo los contactos de HubSpot se crean basándose en acciones en Salesforce y viceversa.

4

Configuración obligatoria: eliminar duplicación

- ☒ Cuando un contacto de HubSpot se sincroniza por primera vez, verifica si en Salesforce existen oportunidades de venta y contactos con la misma dirección de correo electrónico.
- ☒ Cuando una oportunidad de venta o contacto de Salesforce se sincroniza por primera vez, verifica si en HubSpot existen contactos con la misma dirección de correo electrónico.

Crear registros en Salesforce: objeto predeterminado

Considerando cómo tus equipos de marketing y ventas usan Salesforce en el presente, ¿debería HubSpot crear oportunidades de venta y contactos en Salesforce para los nuevos registros que llegan a HubSpot?

☒ Oportunidad de venta (lead) ☐ Contacto

Lista de inclusión

Impide que los contactos de HubSpot se sincronicen con Salesforce a menos que estén en esta lista inteligente.

[Ve este video para obtener más información sobre las listas de inclusión.](#)

- Sin lista de inclusión -



Más valores de configuración de sincronización

Transiciones automáticas de etapas del ciclo de vida

¿El conector debería establecer la etapa del ciclo de vida de un contacto en HubSpot basándose en acciones realizadas en su registro asociado en Salesforce? Por ejemplo, marcar un registro como cerrado ganado en Salesforce cambiará la etapa del ciclo de vida del contacto a cliente en HubSpot.

☒ Sí ☐ No

Lista de países y estados de Salesforce

HubSpot usa abreviaturas para los valores predeterminados de estados y países, pero Salesforce usa los nombres completos de estos. ¿El conector debería convertir las abreviaturas de estados y países de HubSpot en nombres completos que aprueben la validación de la lista de estados y países de Salesforce?

☐ Sí ☒ No

Nota: Si has personalizado los valores predeterminados en HubSpot o Salesforce, deja este valor de configuración desactivado y asegúrate de que los valores coincidan desde tu [Configuración de propiedades de contacto](#). 





Actualizaciones 2018

Nueva interfaz de Visualforce

▼ HubSpot Information

✓ Successfully synced 2 days ago. [Resync now](#)

Select a workflow ▼

Enroll

Filter



HUBSPOT SCORE

10

[See predictive score](#)



Ashley James was added to [deal email association](#)

Aug 02



The lifecycle stage for Ashley James was changed to "opportunity"

Aug 02



Ashley James completed [New Workflow](#)

Aug 02



Deal created

Aug 02



Deal moved from a deleted stage to a deleted stage

Aug 02

[View in HubSpot](#) 

The Salesforce logo, which is an orange icon consisting of a central circle with three lines extending from it to three other circles, forming a triangular shape.

Nueva interfaz de Visualforce

▼ HubSpot

UPDATES

Lifecycle changes × Ticket activity × Deal activity × Sequences activity ×

CONTACT ACTIVITY

Call-to-action × Email tracking × Marketing emails × Page views × Sales content × Twitter × Form submissions × Feedback submissions ×

INTEGRATIONS

Ads × Eventbrite × GoToWebinar × SurveyMonkey ×

TEAM ACTIVITY

Meetings × Notes × Tasks ×

COMMUNICATION

Calls × Emails × Conversations ×

Save filters

Cancel

☐ Select all

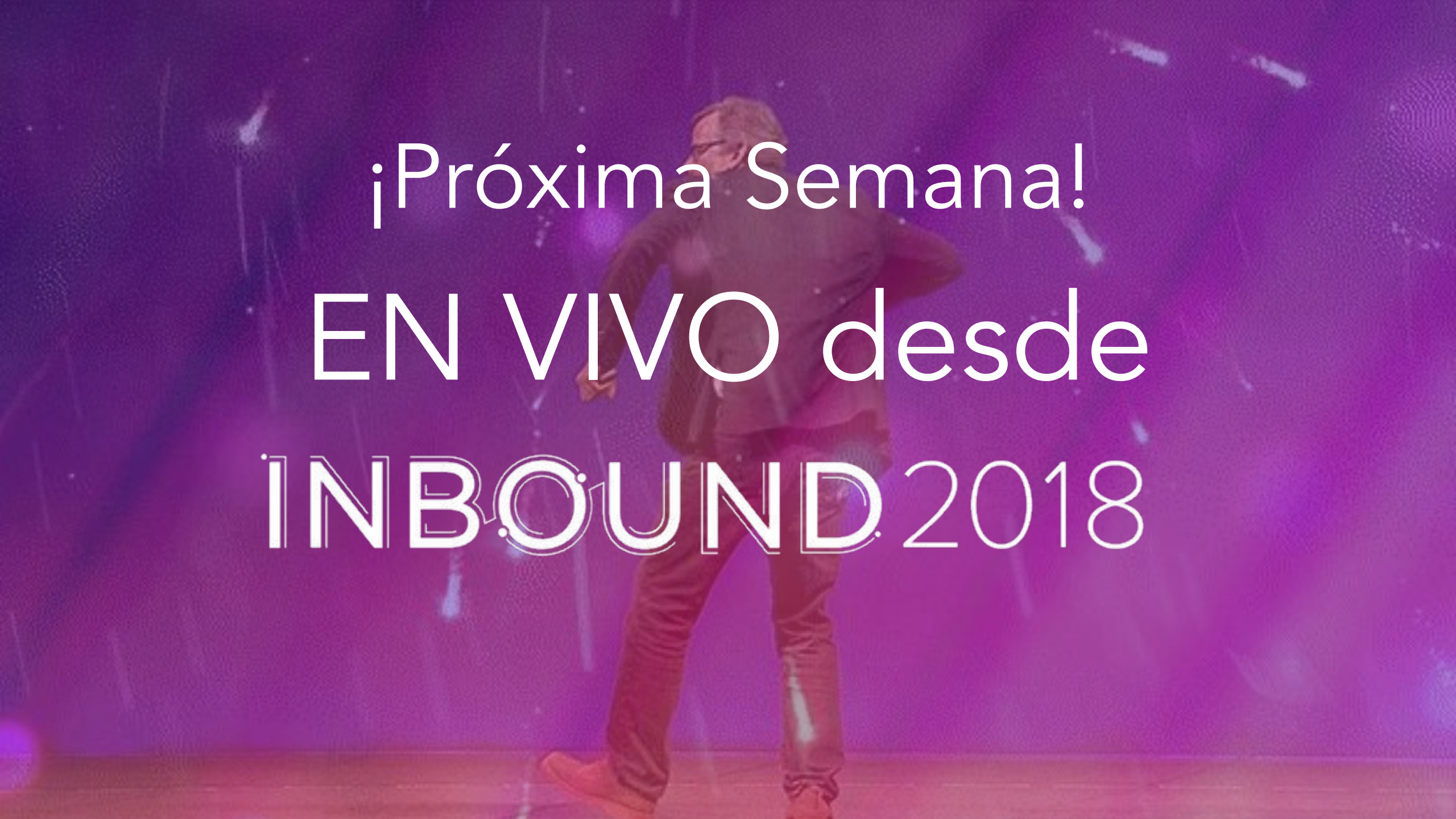


Eliminación del objeto HubSpot Intelligence

Field Comparison

HubSpot Intelligence	HubSpot Contact Property Alternative
Found Site Via	Original Source/Original Source drill downs
First Visit	Time first seen
Recent Visit	Time of last visit
Website Visits	Number of visits
Total page views	Number of page views
Average page views	Average page views
First Conversion Date	First conversion date
First Conversion Event	First conversion
Conversion Events	Number of unique forms submitted
Recent Conversion date	Recent Conversion Date
Recent Conversion Event	Recent Conversion
Ip Address	
IP domain	
IP ISP	
IP Time Zone	IP Time Zone
IP Lat and Long	
IP region	IP state/region, IP state/region code
IP city	IP city
IP country	IP country, IP Country Code
IP Zip Code	





¡Próxima Semana!
EN VIVO desde
INBOUND 2018

EN VIVO - INBOUND 2018

Jueves 6 de septiembre

1 pm CDMX & Bogotá

3 pm Santiago y Buenos Aires

¡Gracias!



Equipo EN VIVO
HubSpot



Alguna Pregunta?