

HubSpot

EN VIVO

Lo nuevo de

INBOUND 2018

AGENDA

- Marketing Hub Enterprise
- Sales Hub Enterprise
- Service Hub Enterprise
- Nueva plataforma de Informes
- HubSpot Video
- HubSpot CMS



**Enterprise tuvo un super
upgrade**



Ahora tenemos:

Marketing Enterprise

Sales Enterprise

Service Enterprise



El nuevo HubSpot Enterprise Growth Suite.

Las nuevas herramientas de HubSpot te ofrecen todos los productos en nivel Starter, Professional o Enterprise que pueden ser adquiridos en paquetes promocionales.

Enterprise Growth Suite

25% de descuento del precio total

Marketing Hub Enterprise



\$2,400 + contactos

Precio aumenta el 1ro Nov

Sales Hub Enterprise



\$1,200 hasta 10 usuarios

\$120 por usuario adicional

Service Hub Enterprise



\$1,200 hasta 10 usuarios

\$120 por usuario adicional



HubSpot CRM

See [hubspot.com/pricing](https://www.hubspot.com/pricing) for more details. Required onboarding and contact pricing not included above.



Enterprise Hubs



Equipos

- Mejoras a la funcionalidad existente
- Podrás usar Equipos para manejar:
 - Acceso a herramientas y contenido
 - Visibilidad de base de datos
 - Segmentación de informes
- También disponible en productos Professional con funcionalidad limitada



iYa disponible!

Users

Teams

Teams

[All teams](#) > [C suite](#) > [Regional Sales Team](#)



NAME 



Store 1



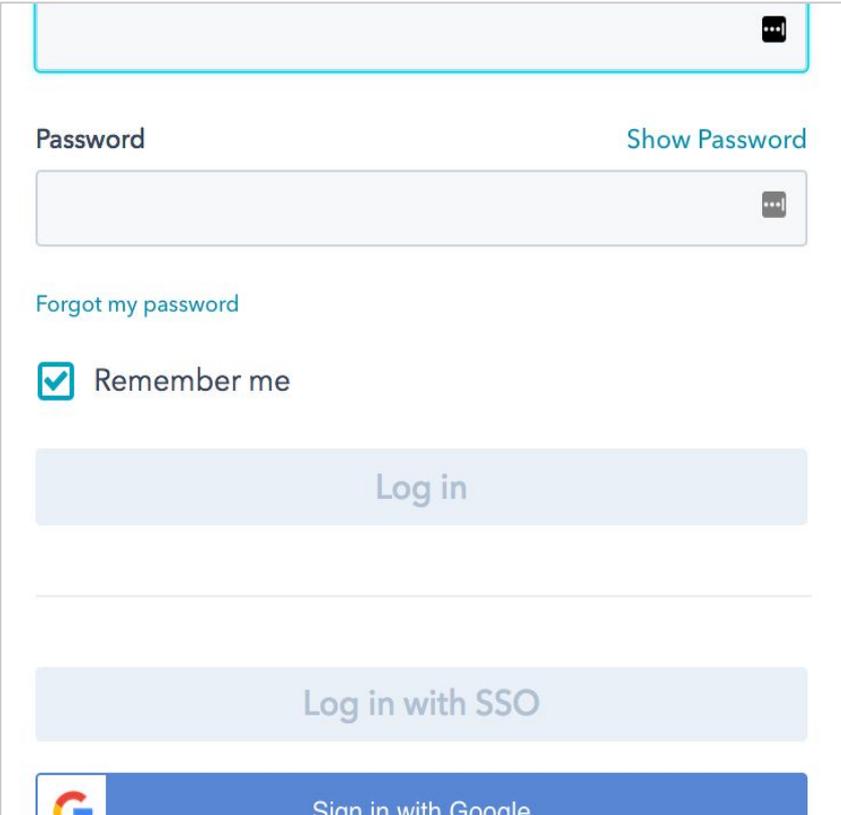
Single Sign-On

- Inicia sesión en HubSpot via single sign-on con servicios como Okta, Azure Active Directory y OneLogin
- Es una mejor manera de autenticar a tus usuarios de HubSpot



Beta disponible la
semana del 10/9

Lanzamiento
próximamente



...

Password [Show Password](#)

...

[Forgot my password](#)

Remember me

Log in

Log in with SSO

 Sign in with Google

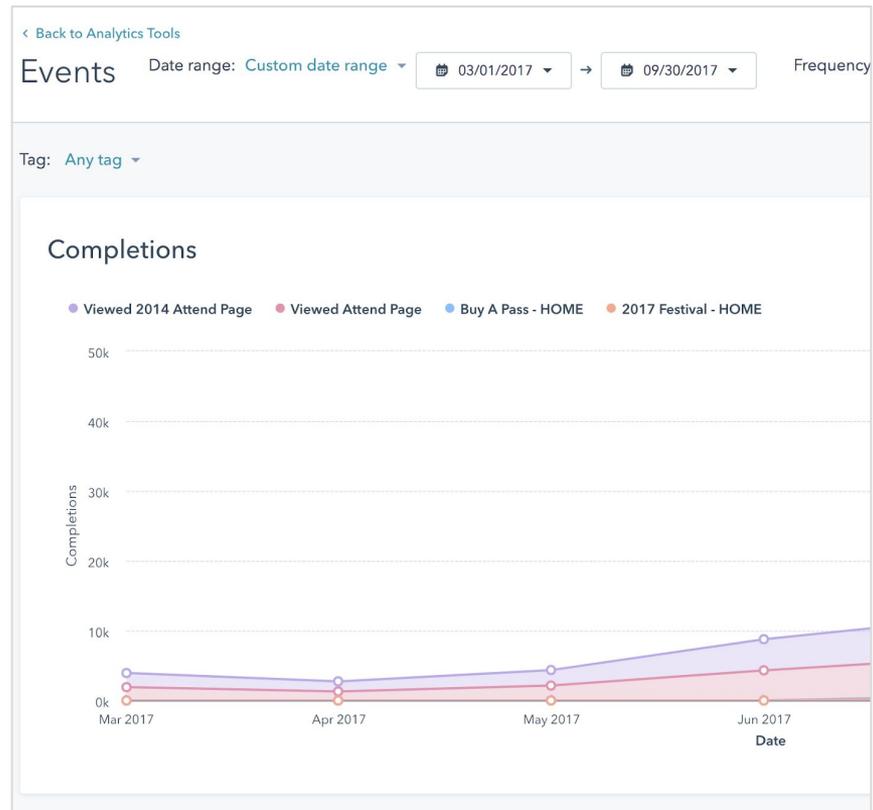


Eventos Personalizados

- Monitorea acciones específicas en tu página web o app móvil definiendo eventos personalizados
 - Por ejemplo: vistas de página, clicks, etc
- Crea listas o ejecuta workflows en base a estos eventos



¡Ya disponible!



Notificaciones en Slack

- Nueva integración nativa con Slack
- Acción disponible en workflows de Negocios y Tickets para generar una notificación en Slack
- Por ejemplo puedes enviar una notificación cuando un negocio se gana y cierra



¡Ya disponible!

The image shows a 'Select an action' dialog box with a teal header and a search bar. It lists several categories of actions:

- Building blocks**
 - Add delay
 - Add if/then br
- Productivity**
 - Create a task
 - Send internal
 - Send internal
- Marketing**
 - Send email
 - Add to a static list
 - Remove from a static list

A 'Send Slack notification' sub-dialog is overlaid on top, featuring a search bar and a list of users and channels:

- Send notification to**
 - @quintin x #dings x
- Search for users or channel**
- Users**
 - Quintin Marcus (@quintin)
 - Mark Hazlewood (@marklar)
 - Bella Wu (@bella)
 - Amanda Jensen (@ajensen)
- Channels**
 - #dbs



Webhooks en Workflows

- Esta funcionalidad pasará a ser exclusiva de Enterprise desde el 1/11
- Los clientes Professional que tienen webhooks actualmente mantendrán acceso



¡Ya disponible!



< Activar un webhook



Método

GET

URL del Webhook

Ingresa el URL de webhook

Usar autenticación

Bots personalizables

- Conecta webhooks y código personalizado a tus bots
- Integra tus bots con sistemas externos para habilitar funcionalidad avanzada con ellos
 - Por ejemplo chequear el status de un envío ecommerce basado en el número de orden



iYa disponible!

Deploy inline code

Nickname * Runtime Environment

```
1 exports.handler = (event, context, callback) => {
2
3   var responseJSON = {
4     "continue": true, // "true" will result in Moti
5     "customPayload": "", // OPTIONAL: working data
6     "quickReplies": null, // OPTIONAL: a JSON strin
7     "cards": null, // OPTIONAL: a cards JSON object
8     "customVars": null, // OPTIONAL: an object of s
9     "nextModule": 1227738 // OPTIONAL: the ID of a module to follow this Node JS
10  }
11
12  var email,
13      managerEmail,
14      team,
15      subject,
16      companyName,
17      customerRegion,
18      customerStatus,
19      issueType,
20      mrr,
21      customerSite,
22      timing,
23      description;
24
25  event.replyHistory = JSON.parse(event.replyHistory);
26
27  for (var i = 0, len = event.replyHistory.length; i < len; i++) {
28
```

You may interact with third party services and systems and return data that manipulates the conversation. Read our documentation [here](#).



Lead Scoring Predictivo

- Funcionalidad mejorada de Lead Scoring predictivo
- Basado en un nuevo algoritmo inteligente que provee puntajes 4x más precisos
- Dos nuevas propiedades que reemplazarán a la actual:
 - Probabilidad de cierre
 - Prioridad de contacto



¡Ya disponible!



* Clientes Sales Professional antes del 5/9 mantendrán esta funcionalidad

NOMBRE	PROBABILIDAD DE CIER...	PRIORIDAD DE CONTA...
Mateo	17,01%	Very High
Moe	16,45%	High
Martin Gonzalez	15,36%	Medium
Meli	16,45%	High

Propiedades basadas en cálculos

- Crea propiedades personalizadas que ejecuten cálculos con información de otras propiedades
 - Una propiedad para tu profit a nivel de negocio calculada en base a la resta de la propiedad de ingresos menos la propiedad de costo
 - Una propiedad que calcule el monto total de todos los negocios asociados a una empresa



¡Ya disponible!



Build formula

[< Back to create a property](#)

Formula type

Custom equation

$$\left(\left(\text{Deal revenue} \right) + \left(\text{Deal cost} \right) \right) + \left(\text{i.e. "Deal cost" or ".35"} \right)$$

Add more

Save

Cancel

Informes adicionales y Paneles

- Nueva herramienta que consolida todos tus reportes, predeterminados y personalizados
- Puedes crear reportes personalizados sin el add-on de Reportes
- También disponible en productos Professional
- Límites de informes y paneles:
 - Professional: 20 informes personalizados y 1 panel personalizado
 - Enterprise: 500 informes personalizados y 25 paneles personalizados
 - Reporting add-on: 2000 informes personalizados y 200 paneles personalizados



iYa disponible!

The screenshot displays the HubSpot Reports interface. At the top, a navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The main header shows the 'Reports' title and a 'Report Library' button. Below the header, a sidebar on the left lists report categories and their counts: All Reports (500), Custom Reports (250), Standard Reports (250), In Dashboards (250), and Not in Dashboards (250). The main content area shows a list of reports with columns for checkboxes, report names, and user information. Two reports are selected, and an 'Actions' button is visible. A search bar at the top right allows for finding custom reports.

Report Name	Created By	Created Time
Attribution by Create Date all time	Chelsea Bathurst	7/9/2
Website Content & Blog Posts That Generate Leads (HS Recipes)	Deactivated User	6/6/2
newMQLs	Deactivated User	5/9/2
closedDeals	Deactivated User	5/9/2
contactSomeLifecycleFunnel	Deactivated User	5/9/2
myTasks	Zoe Sobin	4/9/2
myUpcomingMeetings	Zoe Sobin	4/9/2
topCampaignsForInfluencedContacts	Zoe Sobin	4/9/2
My Sales Emails	Zoe Sobin	4/9/2



Búsqueda con valores de propiedades personalizadas

- Habilidad de buscar información guardada en propiedades personalizadas a través de la barra de búsqueda en tu portal de HubSpot
- La funcionalidad se puede activar o desactivar a nivel de cada propiedad



iYa disponible!



Create a new property



Label

Custom Property 1

Internal name



custom_property_1

Description

Optional

Group

Contact Information



Field type

Single-line text



- Add to search
Allow users to search for any info added to this field.
- Show in forms
Use in forms, lead flows, and bots.

Create

Cancel

Asociación de objetos a través de importación

- Realiza importaciones de contactos, empresas, negocios o tickets con asociaciones entre dos tipos de objetos
- Con esto podrás hacer asociaciones masivas entre por ejemplo contactos y empresas definiendo las asociaciones en Excel/CSV



Actualmente en Beta

Lanzamiento próximamente

Import from CSV files

TYPE UPLOAD MAP PROPERTIES DETAILS Step 1 of 4

Select the type of import


Contacts
The people you work with, commonly called leads or customers. ?


Companies
The businesses you work with, which are commonly called accounts or organizations. ?


Deals
The revenue connected to a company, which is commonly called an opportunity. ?


Tickets
The issues created from a customer's request for help. ?


Products
The products your business sells which will be part of your product library. ?

Cancel Next >





Marketing Hub Enterprise



División de contenido por equipos

- Asigna permisos de visualización y edición de contenido a tus equipos de diferentes regiones o marcas
- Por ejemplo puedes hacer que el equipo de Ecuador tenga solo a las landing pages o blogs de ese país



Beta disponible en octubre

Lanzamiento próximamente



Assign Users & Teams

Select users and teams you want to grant read, write and publish access to the selected landing pages.

Users & Teams

Team 1 x Team 2 x

Search users and teams

- Europe team
 - Europe Sales
 - Team 1
 - Team 2
 - Aimee Banks
 - Dale Garrett

Dominios adicionales

- Hospeda múltiples dominios en un solo portal de HubSpot - por ejemplo hubspot.com & inbound.com
- Visualiza analíticas de tráfico para cada dominio por separado
- Esto es algo que no se puede hacer actualmente en un portal
- Cada dominio adicional cuesta \$700



Actualmente en Beta

Lanzamiento próximamente



One account. Endless possibilities.

Connect a new domain for your campaign, microsite, or other content. With Domain Partitions, you can manage content, segment contacts, and create reports based on each part of your business or see how you're doing as a whole.

Filtros para Analíticas

- Segmenta tus analíticas de tráfico por dominio, país de origen de la sesión o estructura de la URL
- Útil si tienes la funcionalidad de Dominios Adicionales



¡Ya disponible!

Analíticas de tráfico

Intervalo de fechas: **Este año** ▾ Frecuencia: **Mensual** ▾

Fuentes

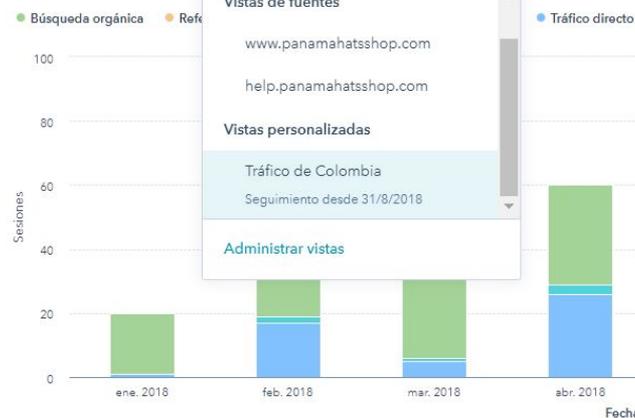
Conjuntos de temas

Páginas

Informes avanzados de tráfico

Vista de analíticas: **Todas las actividades de analíticas** ▾ Incluir fuentes sin conexión

Sesiones ▾



Límite de envíos de emails de Marketing

- Define límites por periodo de tiempo para tus emails de marketing a nivel de contacto
- Evita que tus contactos reciban demasiados emails de tu parte en un solo día, semana, mes, etc
- Solo aplica para emails de marketing



Actualmente en Beta

Lanzamiento próximamente



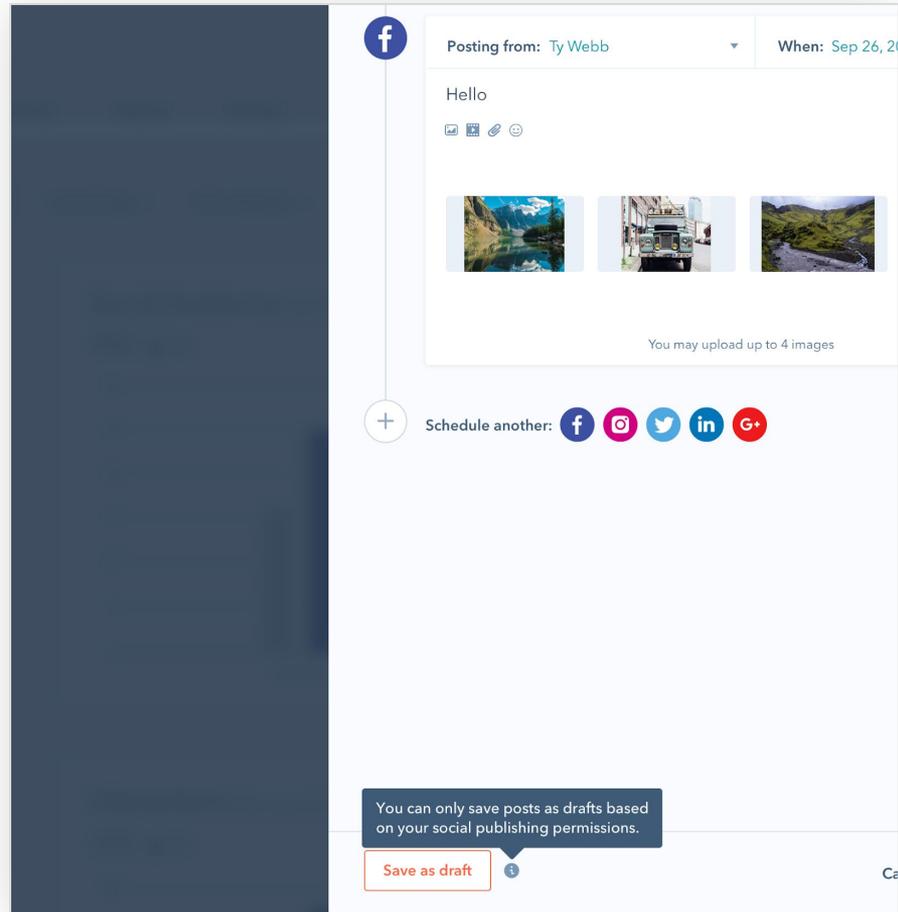
The screenshot shows the HubSpot Settings interface. At the top, there is a navigation bar with the following items: Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Automation, and Reports. The main heading is "Settings". On the left side, there is a sidebar menu with the following items: Account Defaults, Contacts & Companies, Domains & URLs, Ecommerce (marked with a "BETA" badge), Import & Export, Integrations, Marketing, Ads, Blog, Email (highlighted), Email service provider, Lead Scoring, Social, Web pages, and Properties. The main content area is titled "Email" and contains several sub-sections: "Configuration", "Subscriptions", "Tracking", "Types", "SMTP", and "Send frequency". The "Send frequency" section is currently active and shows two radio button options: "Recipients receive every email" (unselected) and "Recipients receive a set number of emails" (selected). Below this, there is a note: "Only marketing emails are included in the send frequency cap." and a "Maximum number of emails per recipient" dropdown menu set to "4". At the bottom of the "Send frequency" section, there is a "Frequency" section with three radio button options: "Daily" (unselected), "Weekly" (selected), and "Monthly" (unselected). A "Yearly" option is also present but not visible in the screenshot.

Permisos Avanzados de Redes Sociales

- Otorga permisos a tus usuarios para crear publicaciones de redes sociales en borrador
- Estas publicaciones pasan a revisión por otro miembro del equipo antes de ser programadas y publicadas



iYa disponible!



A screenshot of a social media post creation interface. The interface is split into two main sections: a dark blue area on the left and a white area on the right. The white area contains the following elements:

- Header:** A Facebook 'f' logo in a blue circle on the left. To its right, a dropdown menu shows "Posting from: Ty Webb" and a date selector shows "When: Sep 26, 20...".
- Text:** The word "Hello" is entered in the main text field.
- Media:** Three image thumbnails are displayed in a row. Below them, the text "You may upload up to 4 images" is visible.
- Scheduling:** A plus sign icon in a circle is followed by the text "Schedule another:" and a row of social media icons for Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, and Google+.
- Footer:** A dark blue tooltip box contains the text "You can only save posts as drafts based on your social publishing permissions." Below the tooltip is a red-outlined button labeled "Save as draft" and a small information icon.

Funcionalidades con FB Messenger

- Crea canales de conversión a través de Facebook Messenger con la ayuda de bots
- Tu audiencia podrá proveerte información a cambio de una oferta descargable, todo a través de Messenger



Beta disponible en noviembre

Lanzamiento próximamente



← Back to Messenger flows Create Message

Select a Messenger flow type



Content offer
Deliver an ebook, white paper, or other piece of content



Event or Webinar COMING SOON
Register people for your event or webinar and send them all the information they need to attend.

Biglytics
Software
0 people like this

Hi [First Name], I'm so happy you're interested in our offer.

Before I send it along, what is your email address?

example@email.com

Perfect. I don't want you to miss out on other offers that you might enjoy. What's your job title?

I'm a senior markete

Thanks! Here's a link to download the offer.

Send a message...

Contenido restringido en el CMS

- Restringe cierto contenido hospedado en HubSpot a contactos específicos en base a listas
- Por ejemplo puedes tener videos exclusivos en unas landing pages solo para clientes



Actualmente en Beta

Lanzamiento próximamente



Change visibility



Who should be able to see this page?

- Anyone
Your page will be available to anyone who goes to the URL
- Anyone with the password
Set a single password that anyone can use to view the page
- Specific contacts
Only allow specific people to view the page. They'll be able to register with their own password to view the content you give them access to

Select lists



Save

Cancel

The contacts you chose will receive an email with a link to register to view this content.

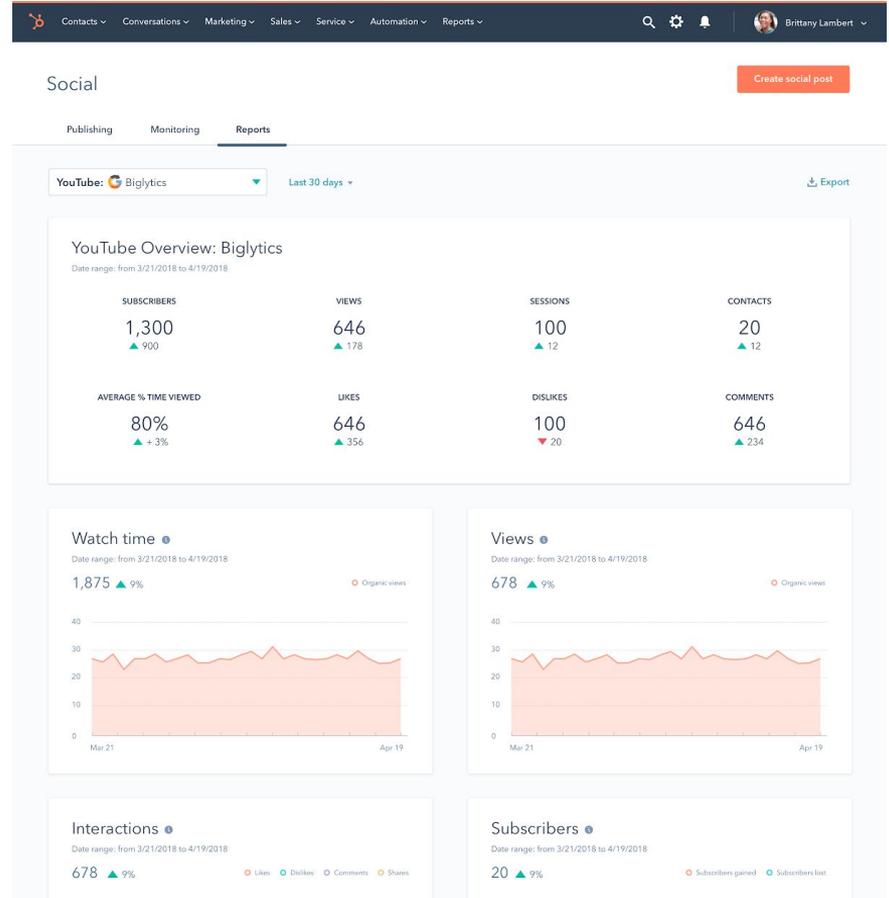
Integración con YouTube

- Accede a estadísticas del desempeño de tus videos en canales de YouTube directamente desde HubSpot



Actualmente en Beta

Lanzamiento próximamente



Pruebas continuas

- Haz pruebas de tus activos en HubSpot de manera automática y continua, sin tener que crear pruebas tipo A/B
- Esta funcionalidad utiliza inteligencia artificial para automatizar y optimizar tus pruebas
- Disponible en herramientas como lead flows, CTAs, emails de marketing



Beta disponible en
noviembre

Lanzamiento
próximamente



Newsletter signup ✎

Back

Type Callout Form Thank you Follow up Options Preview

Popup box

Dropdown banner

Slide-in box left

Slide-in box right

Continuous testing NEW

Continuous testing

Continuous testing

Continuous testing uses machine learning to automatically test different types of newsletters in order to find out which one produces more leads.

Once we know which type converts the best, we will show that type to you so you have the best possible chance to gather new leads.

Find out more about how it works in the learning centre.



Sales Hub Enterprise

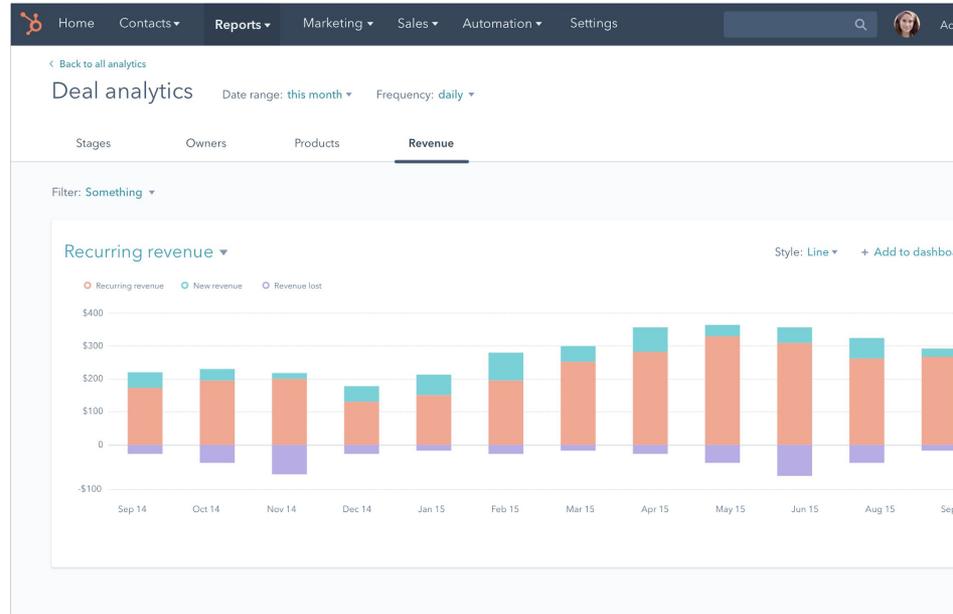


Manejo de ingresos recurrentes

- Habilidad de manejar tus ingresos recurrentes a través de negocios, ideal para productos con modelo de suscripción
- Puedes manejar cambios en tus negocios como upgrades, downgrades y cancelaciones
- Mejoras en métricas y reportería para este tipo de negocios



iYa disponible!



Metas

- Mide los objetivos de tus equipos de ventas de una manera más granular
- Establece metas variables según el mes o periodo, incluyendo metas iniciales más bajas para un nuevo miembro de tu equipo
- Establece metas sobre otras métricas, además de \$\$ ventas, como número de llamadas y reuniones
- Reemplazo de la funcionalidad de Cuotas



iYa disponible!



Quotas

Monthly

Revenue

All teams

<input type="checkbox"/>	USER	TEAM	PIPELINE	JAN 2018	FEB 2018
<input type="checkbox"/>	 Charlotte Arrowood	Midwest	New Business	Add amount	\$5,000
<input type="checkbox"/>	 Nate Lacy	Eastern	All	Add amount	Add amount
<input type="checkbox"/>	 Scott Judson	Eastern	All	Add amount	Add amount
+ Add user				Total: \$0	Total: \$5,000

Transcripción y grabación de llamadas

- Obtén transcripciones de las llamadas que grabas en el CRM
- Recibe sugerencias inteligentes de items de seguimiento basado en la transcripción
- Por el momento solo está disponible en inglés



iYa disponible!



07/25/2018 3:05 PM EDT

Lifecycle stage
Lead

Lead status

[View all properties](#) [View property history](#)

Deals

Deals for nate will live here.

[Add deal](#) [Create deal](#)

Tickets

Tickets for nate will live here.

[Add ticket](#) [Create ticket](#)

nate's Company

nate isn't associated with a company.

[Add a company](#)

schedule meeting for tech demo

Type	Assigned to	Email reminder	Queue
Call	Julia Palma	08/24/2018 at 8:00 AM	None

Associated with

 nate

July 2018

 You made a call
Jul 25 at 3:05 PM EDT

0:00

Call outcome: None

 Call transcript

 The lifecycle sta
Jul 25 at 3:04 PM EDT

 nate was create
Jul 25 at 3:04 PM EDT

Call transcript

Would you like to create a follow up task?

Follow up with Sophie [Create task](#)

Email Sophie the quote tomorrow [Create task](#)

SPEAKER 1
Yellow perch

SPEAKER 2
mummichog lake trout; sea snail, wallago cuckoo wrasse amago s
naked-back knife fish clownfish? Naked-back knife fish Red whalefish
conger eel channel catfish cardinalfish manefish marlin sandfish; b
eel.

SPEAKER 1
Ballan wrasse sand goby Atlantic trout largenose fish tadpole cod,
Rabbitfish prickleback; jewelfish Manta Ray wels catfish herring an
Halfbeak, butterfly ray white croaker pelican eel carpetshark; requ
Bottlenose ghost fish

eSignature

- Ofrece la opción a tus prospectos de firmar tus cotizaciones electrónicamente



iYa disponible!



Create a quote

DETAILS BUYER YOUR INFORMATION SIGNING & PAYMENT PRODUCTS

Signing and Payment

Signature options

- No Signature
- Include space for a print signature
- Use eSignature

100 more quotes can be eSigned this month
What's this?

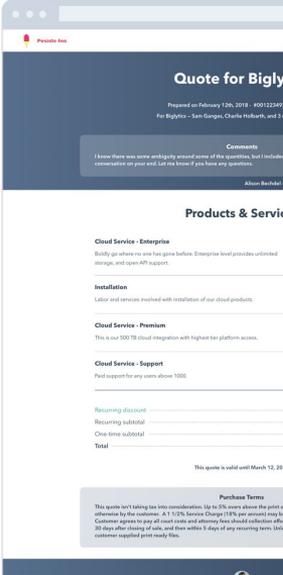
Required signatures

- Sam Ganges (sam.ganges@bigly.tics)
- Charlie Holbarth (charlie.holbarth@bigly.tics)

0 countersigners ▼

Payment options

- Use a connected Stripe account
Stripe receipts are always sent to your prospects
What's this?
- Collect shipping information on checkout



The screenshot shows a 'Quote for Bigly' interface. At the top, it says 'Proposed on February 17th, 2018 - #00122497' and lists 'Sam Ganges, Charlie Holbarth, and 2' as buyers. There is a 'Comments' section with one comment: 'I know there was some ambiguity around some of the quantities, but I included a comment on your end. Let me know if you have any questions.' Below this is the 'Products & Services' section, which includes 'Cloud Service - Enterprise' (with a note that it includes unlimited storage and 24/7 support), 'Cloud Service - Premium' (with a note about 500 TB cloud integration), and 'Cloud Service - Support' (with a note about 24/7 support). At the bottom, there are fields for 'Recurring amount', 'Recurring subtotal', 'One-time subtotal', and 'Total'. A note at the bottom right states 'This quote is valid until March 12, 2018'. A 'Purchase Terms' section is also visible at the very bottom.

Aprobación de cotizaciones

- Establece flujos de aprobación para cotizaciones que cumplen con criterios definidos
- Por ejemplo solicitar aprobación de un manager cuando una cotización tiene cierto nivel de descuento



iYa disponible!



Review Draft: Quote to approve Request chan

Once this quote is published, a web page link will be generated that your team can send to prospects. ✕

HubSpot Print Download

Quote to approve

Prepared on August 3, 2018 - #2018080312550637

This is a great example of Quote that needs to be approved. Comments

Julia Palma - HubSpot

Products & Services

Test product	\$8,000.00
	\$999.00 discount - \$1.00
	for 6 months
One-time discount	\$999.00
One-time subtotal	\$1.00
Total	\$1.00

This quote expires on September 30, 2018. This total doesn't include any applicable taxes.

Questions? **Contact me**

Julia Palma
jpalma@hubspot.com

HubSpot
25 First Street, 3rd floor
Cambridge, MA, United States
02141

API de llamadas

- Integra un proveedor externo de llamadas a HubSpot sin necesidad de extensiones o plugins
- Más versatilidad y opciones adicionales a la funcionalidad estándar de llamadas



¡Ya disponible!

The screenshot displays a CRM interface with a contact profile on the left and a call management window on the right.

Contact Profile: Matt Schnitt

- First name:** Matt
- Last name:** Schnitt
- Email:** mattschnitt@gmail.com
- Phone number:** 3393641473
- Contact owner:** Matt Schnitt
- Last contacted:** 08/09/2018 10:06 AM EDT
- Lifecycle stage:** Opportunity
- Lead status:** (blank)

Call Management Window:

- Phone Number:** 3393641473
- Calling:** +1 339-364-1473 via Schnitt
- Associated with:** Matt Schnitt, A Deal
- Activity Log:** You logged a call with Matt Schnitt Aug 9 at 10:06 AM EDT for 00:07. Call outcome: Connected.
- Outbound answered call via Schnitt made by Matt Schnitt**



Guías (Playbooks)

- Crea una biblioteca de recursos para tus vendedores accesible desde los registros de contacto, empresa y negocio
- Recursos como guías para llamadas o procesos para cierre de negocios



¡Ya disponible!

The screenshot displays the Biglytics 'Playbook' interface. At the top, a navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main content area is divided into three sections: a user profile for Charlotte Arrowood (Marketing Manager at Biglytics), an 'About Charlotte' section, and a 'Playbooks' section with a search bar and three items: 'Discovery Call Script' (384 views), 'Prospecting 101' (198 views), and 'Closing the Deal' (154 views). On the right, a 'New note' form is visible, and below it, an 'Activity' feed shows messages from Charlotte Arrowood. The 'Playbook' configuration panel on the far right is titled 'Discovery Call Script' and includes a description, a 'How far out are you on making a purchase?' section with radio buttons for '1-3 months', '3-6 months', and '6+ months', a 'Lifecycle stage' dropdown set to 'Lead', and a text area for 'Add notes here'. At the bottom of this panel, there are 'Goals' and a list of questions: 'What are the top initiatives at the company right now?', 'How does your business model work?', 'Who is your target customer?', and 'How many customers do you have now?'. 'Save' and 'Cancel' buttons are at the bottom right.





Service Hub Enterprise



Metas

- Mide los objetivos de tus equipos de servicio de una manera más granular
- Establece y mide métricas como tiempo de respuesta, volúmen de tickets, tiempo de resolución y satisfacción de cliente



iYa disponible!

The screenshot shows the 'Settings' page in the iYa application. The left sidebar contains a list of settings categories: Account Defaults, Contacts & Companies, Conversations, Domains & URLs, Import & Export, Integrations, Marketing, Properties, Reports, Goals (selected), and Tracking code. The main content area is titled 'Goals' and features two tabs: 'Monthly' and 'Weekly', with 'Weekly' currently selected. Below the tabs are two dropdown menus: 'Tickets closed' and 'All teams'. A table displays goal data for individual users and a total row. The table has columns for a checkbox, user name, team, and three date ranges (7/15 - 7/21, 7/22 - 7/28, and 7/29 - 7/31). The 'Add amount' links are visible for each user row, and the total row shows 'Total: 0' for the last two date ranges.

	USER	TEAM	7/15 - 7/21	7/22 - 7/28	7/29 - 7/31
<input type="checkbox"/>	Charlotte Arrowood	Midwest	Add amount	Add amount	Add amount
<input type="checkbox"/>	Nate Lacy	Eastern	Add amount	Add amount	Add amount
+ Add user			Total: 0	Total: 0	Total: 0



Health Scoring

- Califica la salud de tus clientes con un esquema de criterios similar a Lead Scoring
- Identifica tus clientes en riesgo y tus mejores clientes para darles tratamiento adecuado



Lanzamiento próximamente



Atributos positivos

Agregar nuevo conjunto

Calificación: 1 

Acciones ▾

 Volver

Propiedad de contacto

Por favor, selecciona una propiedad ▾

Listo

Atributos negativos

No tienes atributos negativos.

Guías (Playbooks)

- Crea una biblioteca de recursos para tus agentes de servicio accesible desde los registros de contacto, empresa y negocio
- Recursos como guías para llamadas o procesos para salvar a un cliente



iYa disponible!

The screenshot displays the Biglytics user interface. At the top, a navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. The main content area is divided into three sections: a contact profile for Charlotte Arrowood (Marketing Manager at Biglytics), a list of playbooks, and a configuration panel for the 'Discovery Call Script'.

Contact Profile: Charlotte Arrowood, Marketing Manager at Biglytics. Includes an 'Actions' dropdown menu.

Playbooks: A section titled 'Playbooks' with a search bar. It lists three playbooks:

- Discovery Call Script:** 384 views • Last viewed 0 days ago
- Prospecting 101:** 198 views • Last viewed 0 days ago
- Closing the Deal:** 154 views • Last viewed 0 days ago

Discovery Call Script Configuration Panel:

- How far out are you on making a purchase:** Radio buttons for 1-3 months (selected), 3-6 months, and 6+ months.
- Lifecycle stage:** A dropdown menu with 'Lead' selected.
- Add notes here:** A text input area.
- Goals:** A list of questions to be asked during the call:
 - Understand their business model, business goals, and marketing goals.
 - What are the top initiatives at the company right now?
 - How does your business model work?
 - Who is your target customer?
 - How many customers do you have now?
- Buttons:** 'Save' and 'Cancel' buttons at the bottom.

Activity Log: A vertical timeline on the right shows activity for June 2017. It includes a note from Charlotte Arrowood on June 4 at 2:18 with status 'SENT' and 'DEL', and another note on June 3 at 11:3.



Nueva Plataforma de Informes

- Crea informes en HubSpot con información cruzada de contactos, empresas, negocios, actividades, tickets y productos en base a las asociaciones existentes
- Por ejemplo un informe de todos los negocios asociados a contactos que viven en Colombia
- Antes solo se podía crear reportes lineales con info de contactos, empresas o negocios

Disponible en beta



[← Volver al panel](#)

¿Sobre qué temas deseas crear informes?

Informar sobre o en conjuntos de datos

Informa sobre tus contactos, empresas, negocios, tickets o productos.

Informar sobre un embudo o pipeline

Muestra el progreso a través de las etapas de contacto o negocio que definas.

Elegir uno o dos conjuntos de datos sobre los cuales informar

- Contactos
- Empresas
- Negocios
- Actividades
- Tickets
- Productos



[← Volver](#)

Informe personalizado Contactos y Negocios 

Datos

Presentación

Propiedades

Filtros 1

[Clonar](#) [Eliminar](#)

Al menos una Contacto tiene

País es igual a Colombia

Quando hayas terminado de agregar propiedades y filtros, obtén los siguientes datos y muestra los resultados.

Obtener datos

CREATE DATE (CONTACTO)

LIFECYCLE STAGE (CONTACTO)

COUNTRY (CONTACTO)

DEAL STAGE (NEGOCIO)

AMOUNT (NEGOCIO)



The HubSpot logo, featuring the word "HubSpot" in a white, sans-serif font with a small robot head icon above the letter "o".

HubSpot

HUBSPOT VIDEO

Nuevas funcionalidades de video en la plataforma.
Exclusivo para Professional y Enterprise.

HubSpot Video - Marketing Hub

- Guarda tus videos en HubSpot y úsalos en tus landing pages, blogs o páginas web hospedadas internamente, así como en tus redes sociales
- Agrega CTAs y formularios dentro de tus videos

¡Ya disponible!



HubSpot Video - Sales Hub

- Graba videos desde el CRM compartiendo cámara y pantalla para lograr una mejor interacción con tus prospectos

¡Ya disponible!



HubSpot Video - Service Hub

- Utiliza videos para que tu equipo de servicio al cliente brinde ayuda más efectiva a tus clientes en tickets de soporte
- Crea videos para los artículos de tu Base de Conocimiento

¡Ya disponible!



Y uno más...



Múltiples Monedas

- Maneja más de una moneda en HubSpot CRM para tus negocios
- Hay límites de número de monedas en Professional y Enterprise

¡Ya disponible para Professional y Enterprise!





Alguna Pergunta?

¡Gracias!



Equipo EN VIVO
HubSpot