



Bienvenidos a **EN VIVO**





Melissa Hammond

CSM LatAm | HubSpot



José Ortiz

CSM LatAm | HubSpot



TEMA DE HOY

Día a día de un representante de
ventas con HubSpot CRM y Sales.



AGENDA

1. Introducción: ¡No pierdas más tiempo!
2. Día a día en la vida de un vendedor con HubSpot CRM y HubSpot Sales
3. Automatización: un paso más hacia la productividad



QUÉ APRENDERÁS HOY

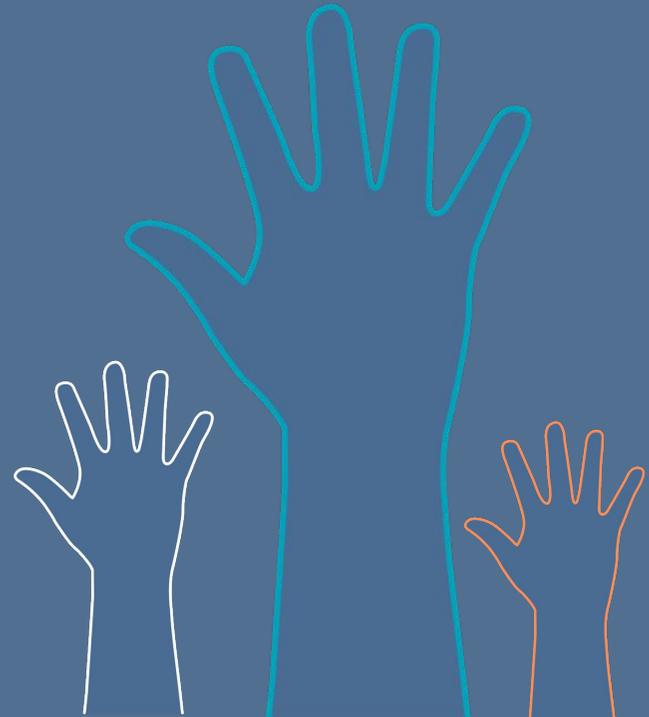
1. Aplicaciones funcionales de las diferentes herramientas de HubSpot CRM y HubSpot Sales Hub
2. Cómo armar un proceso de trabajo para tu equipo de ventas con HubSpot



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.





#1

Introducción:
!No pierdas más tiempo!



En el mundo
de las ventas...

EL TIEMPO VALE ORO



La calidad de un prospecto disminuye con el tiempo.



¿Qué muestran las investigaciones?





35-50%

DE LAS VENTAS

SE VAN PARA LA
COMPAÑÍA QUE
RESPONDA PRIMERO.



37%

DE LAS EMPRESAS
ENTREVISTADAS

RESPONDEN A LOS LEADS
EN MENOS DE UNA HORA.



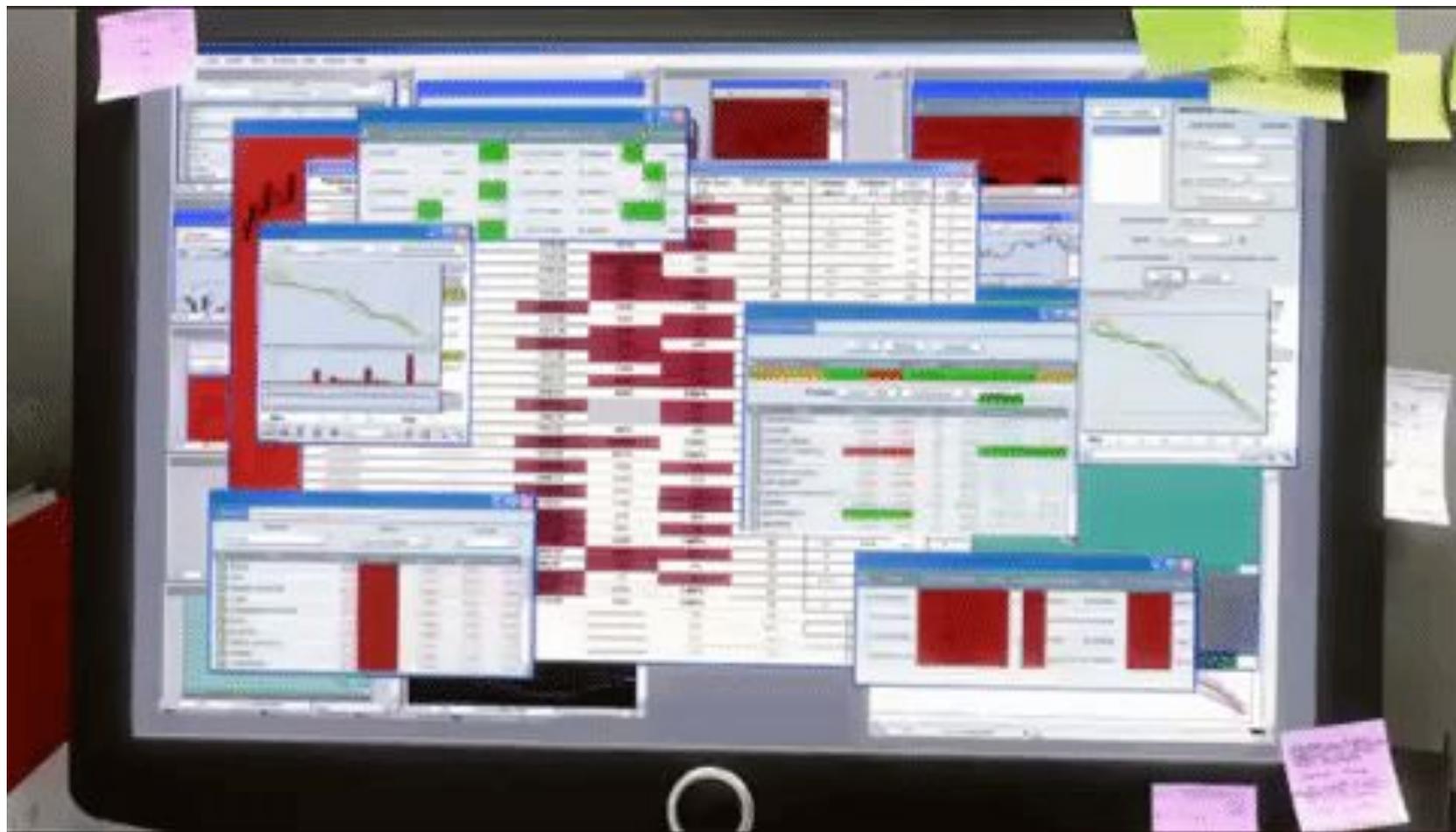
21 VECES

MAYOR OPORTUNIDAD
DE CIERRE

**CUANDO UN LEAD
ES CONTACTADO
EN LOS PRIMEROS
5 MINUTOS vs 30 MINUTOS.**

Miremos el flujo de trabajo de un representante de ventas





Cómo emplean su tiempo los vendedores





Frecuentemente los equipos de ventas experimentan altas pérdidas de tiempo





#1

**Registrando comunicación
y notas manualmente en
un sistema o en excel.**





#2

**Creando recordatorios
para hacer seguimiento.**





#3

**Comunicación fragmentada
en diferentes sistemas.**





#4

**Redactar los mismos
emails todo el tiempo**





#5

**Decidir a qué leads se va
a contactar hoy**





#6

**Falta de seguimiento a
pendientes y tareas**





Recordemos rápidamente de que está
compuesto el CRM de HubSpot



Negocio



- Producto
- Tipo de negocio
- Fecha de cierre
- Valor
- Etapas del negocio

- Notas
- Reuniones
- Actividad de contactos y empresas

Empresa



- Dominio
- Dirección
- Industria
- # de Empleados
- Descripción

- Noticias de la empresa
- Reuniones de equipo
- Información Eventos
- Notas tomadas
- Actividad de contactos

Contacto



- Email
- Nombre
- Puesto
- Lead Status
- Producto visto

- Emails enviados
- Llamadas realizadas
- Reuniones
- Secuencias
- Documentos enviados

Tareas



- Estado
- Fecha
- Hora
- Asignación
- Descripción

Propiedad = Campo





#2

Día a día con HubSpot CRM y HubSpot Sales





Todas la tareas del equipo de ventas involucran algún medio de comunicación.





Según el reporte del 2017 del estado del Inbound en Latinoamérica el correo electrónico es el rey o medio de comunicación favorito de las organizaciones.





Empecemos por lo primero y miremos cómo vamos a optimizar este medio.

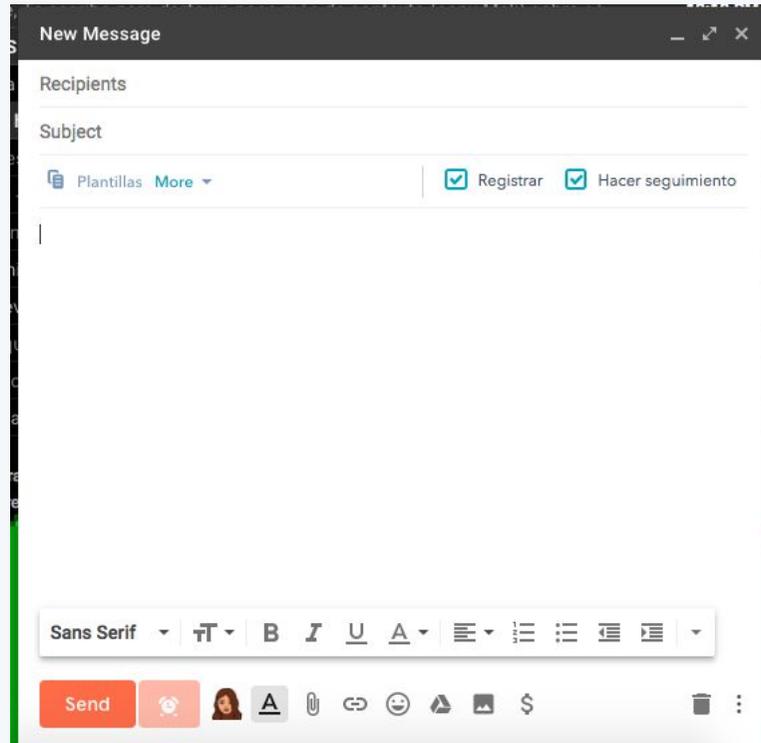
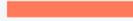


Una de las cosas que como vendedores
hacemos todo el día:

Enviar emails y comunicarnos con leads



Extensión de Sales para Gmail y Outlook.



La extensión te permite:

#1 Registra automáticamente tus correos en el perfil del contacto en el CRM

#2 Recibe notificaciones de aperturas y clicks

#3 Crea contactos en el CRM si no existen todavía





Toda la información de tus contactos y la
comunicación en un solo lugar,
registrada de manera automática.





Manos a la obra:
Recreemos el día a día de un rep.

8:00 AM.

Decidir a cuáles
leads.
debo dar seguimiento hoy



Estado de la Oportunidad de Venta y Filtros.

- Crea y guarda filtros de contactos que te muestren los leads que cumplen con ciertos criterios
- Usa la propiedad de "Estado de la Oportunidad de Venta" para dar seguimiento al proceso de contacto inicial con los leads



ETIQUETA

Nuevo

Intentando contacto inicial

Primer contacto

Primera reunión

No calificado - mal timing

No calificado - falta presupuesto

No calificado - perfil diferente

+ Agregar una opción ≡ Cargar opciones...

Contactos ▾

Todos los contactos

Todos los filtros guardados >

Todos los contactos
2 contactos Opciones ▾

Estado de la oportunidad de venta es cualquiera de Nuevo o Intentando contacto inicial

+ Agregar filtro

Guardar Restablecer

NOMBRE ▾

WPI **Christi**

WPI **Bland A**



9:00 AM.

Empezar a prospectar

nuevos

leads provenientes de marketing.



Etapa del Ciclo de Vida

- Todos los leads provenientes de Marketing deben estar en etapa "Marketing Qualified Lead" (MQL)
- Haz un análisis inicial y marca como "Sales Qualified Lead" (SQL) a los leads con los que crees que puedes trabajar
- Deja los otros leads como MQL e identifícalos con una propiedad para que regresen a Marketing



Calificación inteligente de leads

- Dos propiedades de calificación inteligente en HubSpot:
 - i. Probabilidad de cierre
 - ii. Prioridad de contacto
- Crea filtros para identificar a contactos con alta probabilidad de cierre y primera prioridad (Tier 1 o 2)



Contactos

[Acciones](#)[Importar](#)[Crear contacto](#)

Todos los contactos

Todos los filtros guardados >

Todos los contactos

52 contactos

Opciones

Prioridad de contacto es cualquiera de Tier 1 o Tier 2

<input type="checkbox"/>	NOMBRE	CORREO	PRIORIDAD DE CONTA...	PROBABILIDAD DE CIER...
<input type="checkbox"/>	Mateo	mortiz@hotmail-5.com	Tier 1	17,01%
<input type="checkbox"/>	Moe	mbachouti@hotmail-1.com	Tier 2	16,45%
<input type="checkbox"/>	Meli	mhammond@hotmail-2.com	Tier 2	16,45%
<input type="checkbox"/>	Sue Mcrae	suemcrae2@gmail.com	Tier 1	17,42%
<input type="checkbox"/>	Lucho Rosero	jortiz@hotmail-3.com	Tier 2	16,45%



10:00 AM.

Primera
reunión
con leads calificados



Registro de reunión y notas en CRM

- Toma notas directo en el CRM y registra la reunión una vez finalizada
- Si usas Google Calendar, puedes integrarlo con el CRM para que las reuniones se registren automáticamente





Tú tuviste una reunión con [REDACTED]

Editar | Acciones ▾

HubSpot | [REDACTED] Reunión

Hora de inicio

agosto 08 a la(s) 4:30 pm

- Revisar chatbot creado- Analisis de Excel con métricas de tráfico
Jose Ortiz is inviting you to a scheduled Zoom meeting. Join from PC, Mac, Linux, iOS or Android: hubspot.zoom.us/j/957584470
Meeting ID: 957 584 470 Or iPhone one-tap : US:
+16465588656,,957584470# or +16699006833,,957584470# or
+18558801246,,957584470# (Toll Free) or
+18773690926,,957584470# (Toll Free) Or Telephone: Dial(for higher quality, dial a number based on your current location): US:
+1 646 558 8656 or **+1 669 900 6833** or **+1 855 880 1246** (Toll Free) or **+1 877 369 0926** (Toll Free) International numbers available: zoom.us/j/957584470 Or an H.323/SIP room system: H.323: 162.255.37.11 (US West) 162.255.36.11 (US East) 221.122.88.195 (China) 115.114.131.7 (India) 213.19.144.110 (EMEA) 202.177.207.158 (Australia) 209.9.211.110 (Hong Kong) 64.211.144.160 (Brazil) 69.174.57.160 (Canada) Meeting ID: 957 584 470 SIP: 957584470@zoomcrc.com

Asistentes



[REDACTED]

Duración

1 Hora



Tareas de seguimiento después de la reunión

- Usa la herramienta de Tareas para crear tareas y recordatorios asociados a tus contactos o empresas
- Maneja y filtra las tareas cada día para ver que tienes pendiente



Tareas

Tareas abiertas

Jose Ortiz ▾ Todos los tipos ▾ Todo ▾

Buscar un tarea



Se vence hoy

Se vence esta semana

Atrasado

Completadas

NO SE HA INICIADO	1	EN CURSO	1	ESPERANDO	1	COMPLETADOS	0	DIFERIDO	0
Prueba 3 Pendiente:08/09/2017  		Prueba 2 Pendiente:08/09/2017 		Prueba 1 Pendiente:08/09/2017   					



11:00 AM.

Registro de

información

obtenida en las horas previas



Actualización de propiedades de contacto o empresa en CRM

- Agrega nueva información a propiedades existentes
- Coordina la creación de nuevas propiedades de ser necesario
- Actualiza la información en propiedades que ya tienen un valor





Andrés Bruzzoni
primerareunion.com

Acerca de

Estas propiedades de contacto aparecerán en cada registro de contacto que veas. También puedes establecer las propiedades predeterminadas de tu equipo en la configuración de la cuenta.

Configurar propiedades predeterminadas

- Nombre
- Apellido
- Correo
- Número de teléfono
- Etapa del ciclo de vida
- Propietario del contacto
- Age
- Ciudad

Todas las propiedades

Crear una propiedad de contacto

Buscar propiedades...



Ocultar propiedades en blanco

✓ Información del contacto 14 de 80 propiedades

- ✓ Apellido
Bruzzoni
- ✓ Correo
andres@primerareunion.com
- ✓ Etapa del ciclo de vida
Oportunidad de venta
- Fecha de asignación al propietario
15/08/2018 15:17 EDT
- Fecha de conversión a oportunidad de venta
15/08/2018 15:17 EDT
- Fecha de creación
15/08/2018 15:17 EDT
- Fecha de última modificación
15/08/2018 15:17 EDT
- ✓ Nombre
Andrés
- Nombre de la empresa
Primera Reunión
- País
Argentina



Asociación de contactos y empresas

- Asegúrate que todos los contactos B2B estén asociados a la empresa correspondiente
- Crea nuevas empresas de ser necesario



12:00 PM.

Envío de
cotización

y propuestas pendientes



Manejo de Negocios en el CRM

- Crea un Negocio en etapa inicial para empezar a dar seguimiento a esta oportunidad
- Mueve el Negocio de etapa en etapa hasta cerrarlo (ganado o perdido) para dar seguimiento
- Asocia contactos, empresas, tareas al Negocio
- Registra notas y actividades manualmente en el Negocio



Negocios ▾

Lista

Tablero

Buscar

Todos los negocios

Todos los filtros guardados >

Pipeline

Sales Pipeline

Todos los negocios

Opciones ▾

+ Agregar filtro

REUNIÓN INICIAL

1

ENVÍO DE COTIZACIÓN

0

SEGUNDA REUNIÓN

1

ACEPTACIÓN VERBAL

2

C

\$1.200 5 Custom Panama Hats

Fecha de cierre: 30 de septie...



\$405 Test 2

Fecha de cierre: 31 de mayo ...

\$100 Test

Fecha de cierre: 30 de abril d...



\$3.000 High end Panama Hat

Fecha de cierre: 30 de septie...



Uso de Plantillas de correo

- Envía tu email con la cotización usando una plantilla predeterminada para ahorrarte tiempo y personalizar el email con información del contacto
- Analiza periódicamente la efectividad de cada una de tus plantillas en cuanto a aperturas y clicks



Editar plantilla



Nombre: Envío de cotización - primer email

Compartido ▾

Seleccionar una carpeta ▾

Asunto: Cotización de HubSpot para **Contacto Nombre de la empresa**

Hola **Contacto Nombre**,

Espero estés bien. **Aquí** encontrarás la cotización solicitada para la plataforma de Sales Professional. Estoy seguro que este producto ayudará al equipo de ventas en **Contacto Nombre de la empresa** a lograr sus objetivos. Tenemos ya varios clientes en **Contacto País** y nos encantaría que te sumaras a este grupo de pioneros en la industria.

Si tienes cualquier pregunta no dudes en contactarme.

Saludos,
Jose

A

Insertar: Fragmentos ▾ Documento ▾ Token ▾ Enlace de la reunión ▾

Guardar plantilla

Cancelar

1 Sugerencias de contenido



Para Andrés Bruzzoni (andres@primerareunion.com)

CC CCO

De Jose Ortiz (jortiz.hubspot@hotmail.com ▾)

Asunto Cotización de HubSpot para Primera Reunión

Hola Andrés,

Espero estés bien. [Aquí](#) encontrarás la cotización solicitada para la plataforma de Sales Professional. Estoy seguro que este producto ayudará al equipo de ventas en Primera Reunión a lograr sus objetivos. Tenemos ya varios clientes en Argentina y nos encantaría que te sumaras a este grupo de pioneros en la industria.

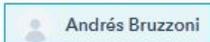
Si tienes cualquier pregunta no dudes en contactarme.

Saludos,

Jose



Asociado con



+ Agregar una empresa ▾

+ Agregar un negocio ▾

+ Agregar un ticket ▾

Enviar

Cancelar

Crear una tarea de seguimiento



Uso de herramienta de Documentos

- Envía los documentos a tus leads por email mediante un link para acceso online, en vez de adjuntar el archivo
- Recibe notificaciones cuando un documento es visto por el usuario
- Obtén analíticas de cuáles páginas/diapositivas fueron vistas por cada persona y por cuánto tiempo





Kelly 2015 7 traits of companies on the fast track to international growth HBR.pdf

Acciones ▾

Volver a cargar ▾

Compartir

Activar privacidad y consentimiento (RGPD) [Más información](#)

COMPARTIDOS

4

VISITANTES

3

VISUALIZACIONES

3

Visitantes

Buscar



NOMBRE	VISTAS	VISTO POR ÚLTIMA VEZ
Ivan	1	hace 23 días
Alguien	1	hace 6 meses
Melissa Hammond	1	hace 6 meses



12:00 PM.

¿Hora del

Almuerzo?



2:00 PM.

Seguimiento de leads

generados en la mañana



Automatización de seguimiento con Secuencias

- Además de usar Plantillas para enviar este primer email, crea y dispara una Secuencia para hacer seguimiento automático por email
- Se enviarán automáticamente los emails programados hasta que el lead responda tu email o agende una reunión contigo
- También puedes automatizar creación de Tareas



Intento de contacto inicial



Activar series de mensajes de correo. [Más información](#)

Email de intro inicial

Exploremos HubSpot juntos Contacto Nombre

Hola Contacto Nombre,

Soy José Luis Ortiz y me encantaría ayudarte a explorar como Sales Professional te puede ayudar en la empresa.

Tarea

Si no hay respuesta después de  Días  luego, No hay retraso en el paso
recuérdame...

Llamar al contacto para realizar seguimiento

 Arrastra y suelta una plantilla de correo o un recordatorio de tarea.



Programación de una reunión con Reuniones

- Agenda reuniones o llamadas con tus prospectos de manera más fácil con un enlace que muestra tu disponibilidad en base a tu calendario
- Incluye este link en tus emails o Plantillas





**¡Conversemos! Aquí puedes
agendar una reunión conmigo.**

< agosto >

LUN.	MAR.	MIÉ.	JUE.	VIE.	SÁB.	DOM.
30	31	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

¿Cuánto tiempo necesita?

60 min

30 min

¿Cuál es la mejor hora?

UTC -04:00 Hora del Este ▾

16:00



3:00 PM.

Hora de revisar

números

y reportes



Revisión de métricas y números con Informes predeterminados

- Utiliza los informes predeterminados de ventas de HubSpot para revisar cómo van tus números
 - a. Pronóstico mensual
 - b. Negocios cerrados vs presupuesto
 - c. Número de emails, reuniones, notas registradas
 - d. Embudo de ciclo de vida de contactos
- Crea informes personalizados (Sales Professional o Enterprise, o Add-On de Informes)



Pronóstico de negocios ⓘ

Establecer cuotas Acciones ▾

Intervalo de fechas: El año pasado Report settings

\$8.623

\$8,3K



CERRADA GANADA 100%

Negocios cerrados vs. objetivo ⓘ

Acciones ▾

Intervalo de fechas: El año pasado Frecuencia: Mensual Report settings

○ Cuota ○ Monto cerrado



Productividad ⓘ

Intervalo de fechas: Este mes completo | En comparación con el último mes

CORREO

431

▼ 56,15%

CORREO ELECTRÓNICO ENTRANTE

348

▼ 53,29%

REUNIÓN

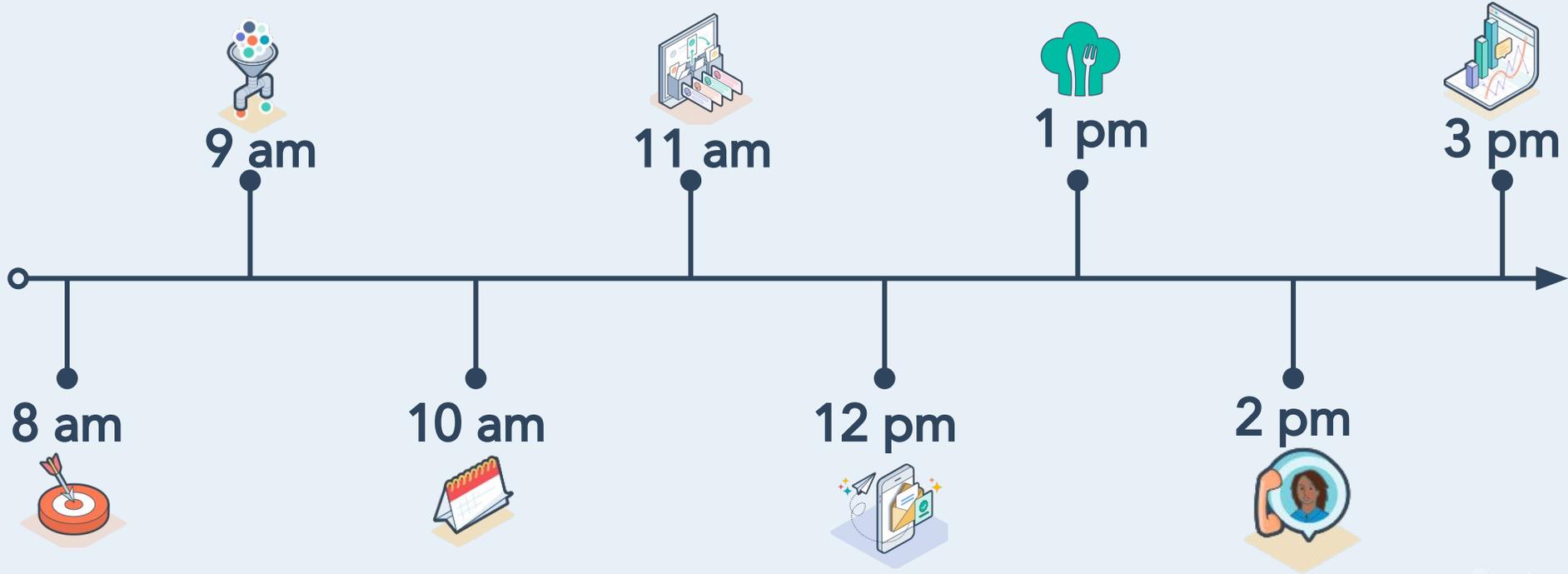
43

▼ 28,33%





Un día con HubSpot CRM y HubSpot Sales





#2

Automatización:
El siguiente paso a la
productividad.





Automatización

=

Herramienta de Workflows





Trabajemos inteligentemente y
no perdamos tiempo en tareas que se
pueden automatizar



4 ejemplos de Workflows para ventas

1. Actualización de información de contactos/empresas
2. Asignación de leads a vendedores
3. Creación de Tareas
4. Notificación de cambios en Negocios grandes



1

Actualización de información



Activadores de inscripción:
propiedad **Contactado por última vez** del contacto es conocida.
Y
propiedad **Fecha de respuesta de mensajes de correo electrónico de ventas recientes** del contacto es desconocida.
Y
propiedad **Negocios asociados** del contacto es desconocida.

[^ Ver menos criterios](#)

+



Establecer una propiedad de contacto **Estado de la oportunidad de venta** [🔗](#) en Intentando contacto inicial



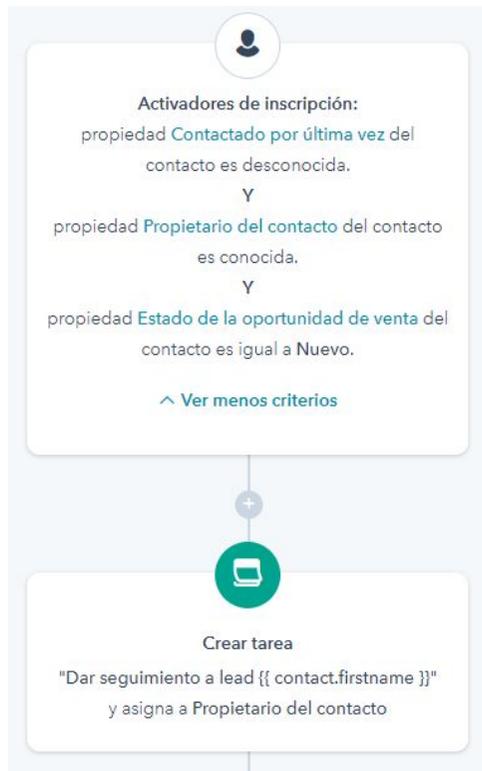
2

Asignación de leads



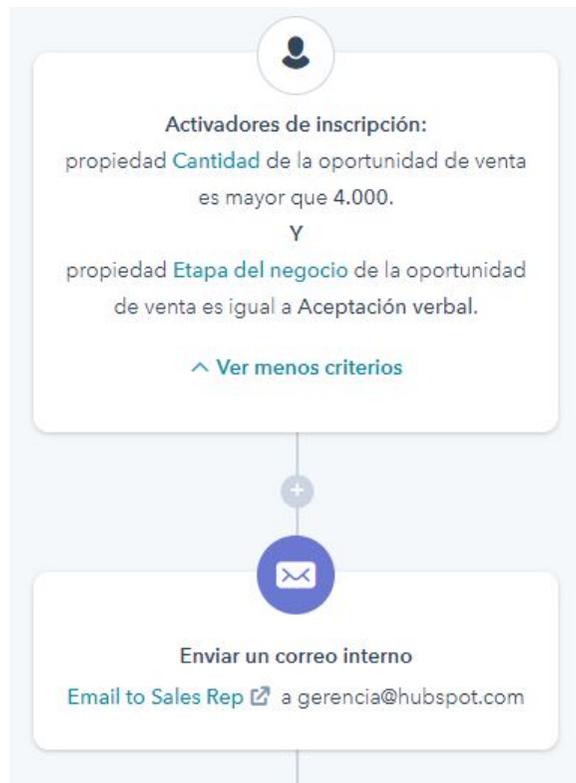
3

Creación de Tareas



4

Notificación de cambios en Negocios



The screenshot shows a notification card with a light blue background. At the top, there is a circular icon containing a person silhouette. Below this, the text reads: "Activadores de inscripción: propiedad Cantidad de la oportunidad de venta es mayor que 4.000. Y propiedad Etapa del negocio de la oportunidad de venta es igual a Aceptación verbal." At the bottom of this section is a link that says "Ver menos criterios" with an upward-pointing arrow. A vertical line with a plus sign in a circle connects this section to the bottom section. The bottom section features a blue circular icon with a white envelope symbol. Below the icon, the text says "Enviar un correo interno" and "Email to Sales Rep" followed by a link icon and the email address "a gerencia@hubspot.com".

Activadores de inscripción:
propiedad **Cantidad** de la oportunidad de venta
es mayor que 4.000.
Y
propiedad **Etapa del negocio** de la oportunidad
de venta es igual a Aceptación verbal.

[^ Ver menos criterios](#)

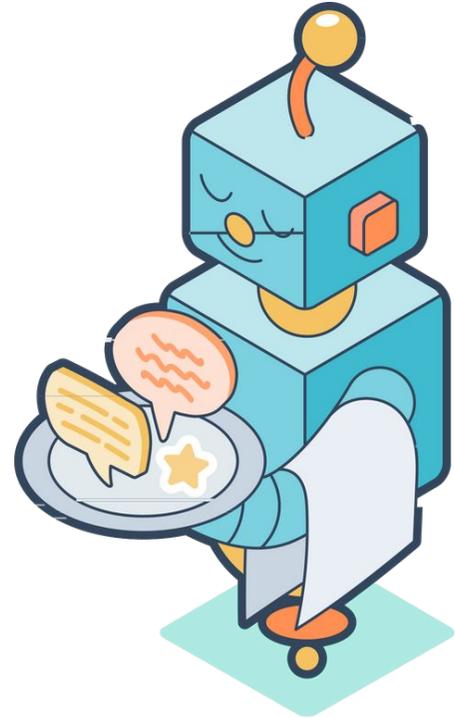
+

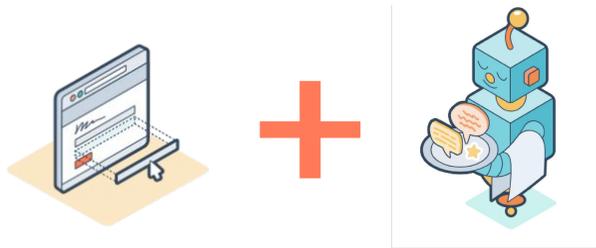
Enviar un correo interno
[Email to Sales Rep](#) a gerencia@hubspot.com



Y COMO
BONUS....

CHATBOTS





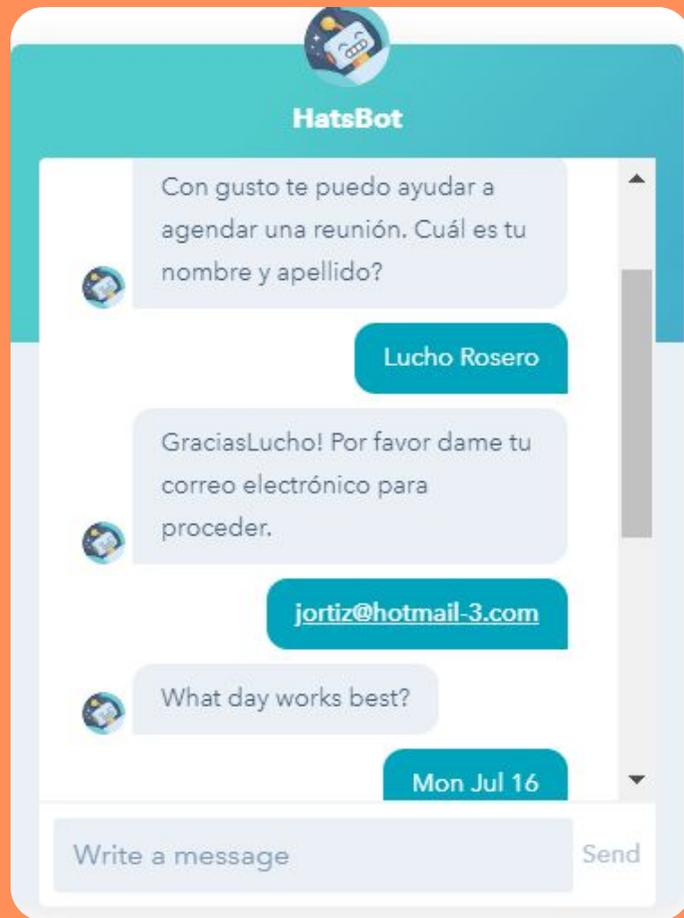
Alternativa a un
formulario de contacto o
de solicitud de demo.



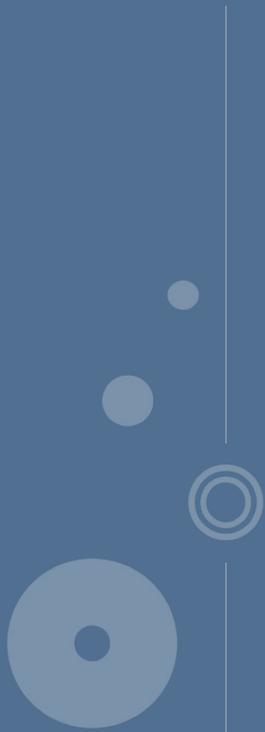


Alternativa a página web para
agendar reuniones.

Ideal para incluir en Messenger, Slack
o live chat en páginas específicas



Empecemos con las
preguntas
de Zoom.



¡Gracias!



Equipo EN VIVO
HubSpot