



Bienvenidos a **EN VIVO**





Melissa Hammond

CSM LatAm | HubSpot



José Ortiz

CSM LatAm | HubSpot



TEMA DE HOY

Cómo crear y administrar un programa de webinars con HubSpot



AGENDA

1. Por qué usar webinars en una estrategia de Inbound
2. Etapas de la creación de un webinar
 - a. Actividades previas al webinar
 - b. Actividades durante el webinar
 - c. Actividades posteriores al webinar
3. Métricas, resultados e impacto de un webinar



QUÉ APRENDERÁS HOY

1. Cómo estructurar un programa de webinars para tus prospectos o clientes.
2. Cómo usar HubSpot para administrar las operaciones de un webinar.

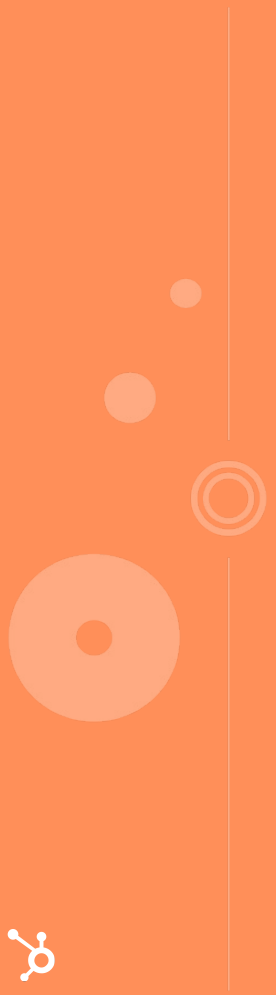




Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A
de Zoom.





#1

Por qué usar webinars en una estrategia de Inbound

Con más frecuencia escuchamos frases como...



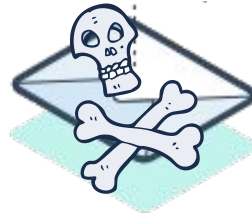
El PDF está muerto...



El PDF está muerto...



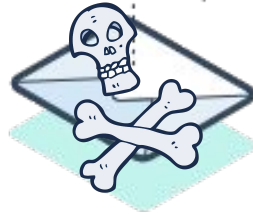
El email está muerto...



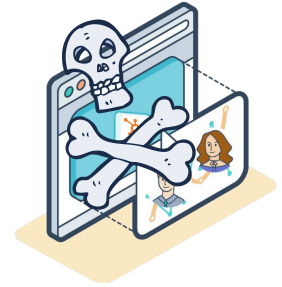
El PDF está muerto...



El email está muerto...



¡Los webinars también!



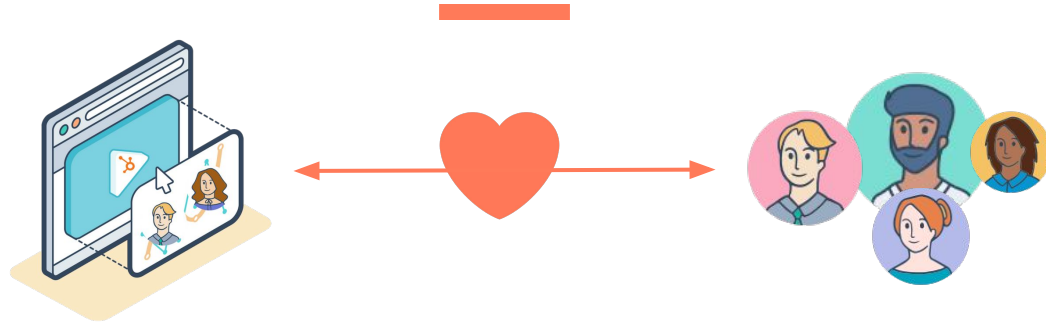
entonces... cómo puede el equipo de marketing seguir generando leads y al mismo tiempo innovar con formatos de contenido que producen alta interacción?



Ojalá pudiéramos responder con un solo tipo de formato de contenido, lo que sí es seguro es que la manera en que los usuarios compran y se comunican con las marcas ha cambiado.



Y como el mercado está saturado de contenido de baja calidad, es tu oportunidad para crear un buen programa de webinars que esté alineado con el playbook del usuario moderno.





73%



de líderes en ventas y marketing piensa que los webinars son una de las mejores formas de generar buenos leads.

According to InsideSales.com¹



150%



más probabilidad de cerrar una venta después de que un prospecto asiste a un webinar de demo.

Amanda Morgan, Marketing Manager at GoAnimate

Miremos por qué los webinars son uno de los formatos que genera leads de mejor calidad

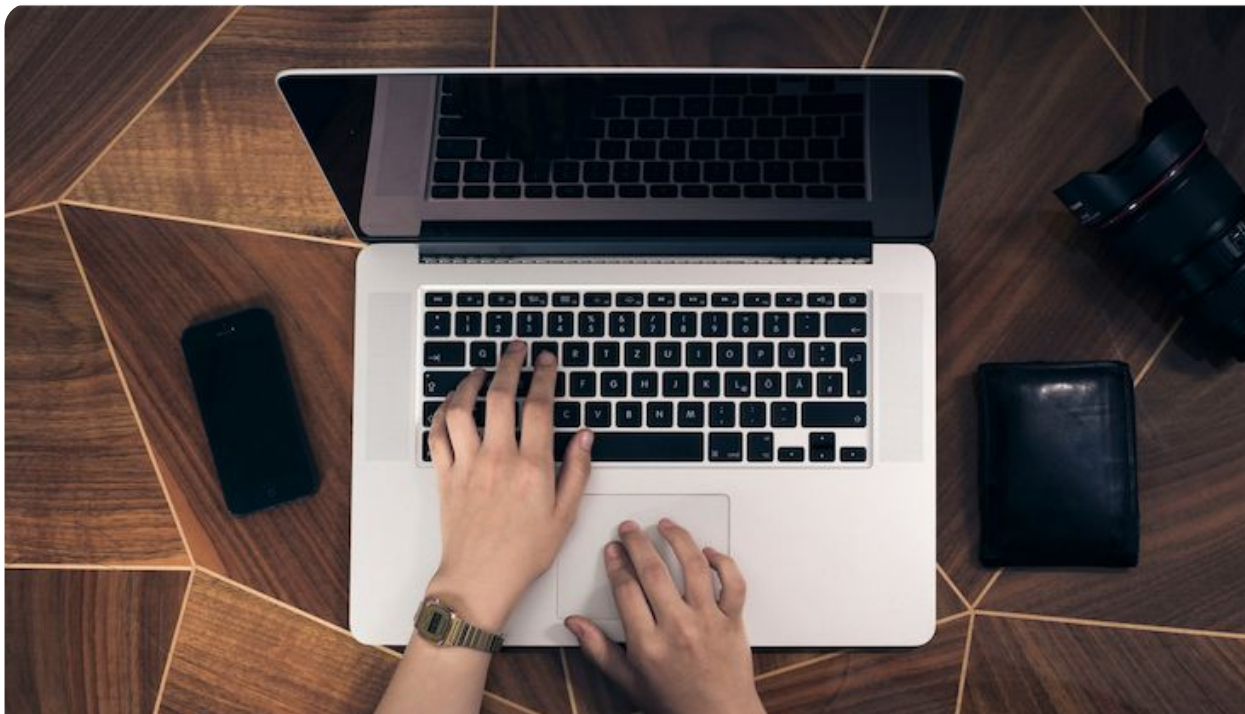




Alta tasa de interacción y participación

Según GoToWebinar

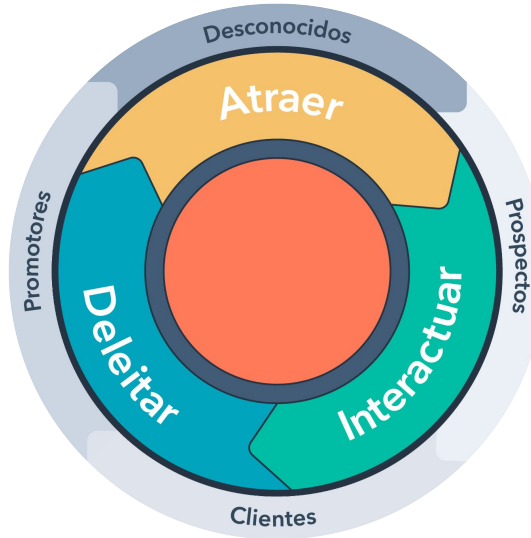
Un asistente ve un
webinar por un
promedio de 61 min.





Funcionan para todas las etapas del recorrido del comprador

- Tendencias de la industria
- Soluciones al problema del buyer persona



- Demostraciones de producto/servicios
- Casos de estudio

- Educativos
- Webinar con expertos
- Testimonio de clientes exitosos.



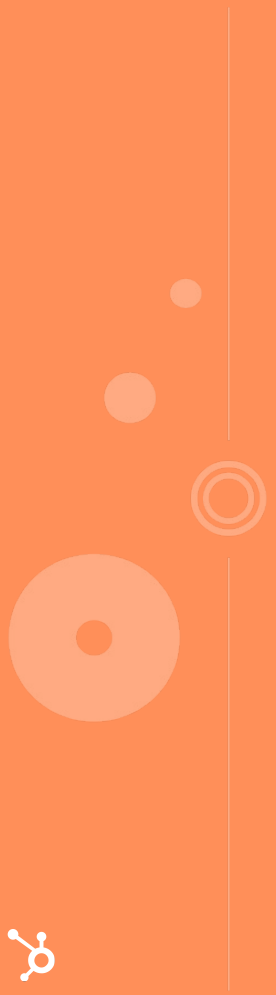


Generan leads de buena calidad para el equipo de ventas

Captura Información

Los webinars proveen información sobre los leads y te ayudan a calificarlos mejor.





#2

Etapas de la creación de un webinar



Actividades
previas
al webinar



Actividades Previas



01

Reunión con equipo

- Definir Tema
- Definir Metas
- Definir Objetivo
- Definir herramienta



Actividades Previas

02

Crear contenido

- Contenido promocional
- Contenido del webinar

PRESENTADORES



Carolina Samsing
DIRECTORA DE MARKETING PARA
LATINOAMERICA
HUBSPOT



Rafael Igual
CONSULTOR & SPEAKER
INTERNACIONAL EN
TRANSFORMACION DIGITAL Y
ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO.
COLUMNISTA FLUMARKETING.COM



Regístrate para acceder al webinar

Nombre *	Apellido *	Email *
Melissa	Hammond	mhammond@hut
Teléfono *	Nombre empresa *	Sitio web *
7745638923	HubSpot	http://hubspot.cc

Tu privacidad es importante para nosotros. HubSpot utiliza la información que proporcionas para ponerse en contacto contigo en relación con contenido, productos y servicios relevantes para ti. Puedes darte de baja para dejar de recibir este tipo de comunicaciones en cualquier momento. Si deseas obtener más información sobre la protección de tus datos en HubSpot, consulta nuestra [Política de Privacidad](#).

Quiero asistir al webinar



Actividades Previas

03

Crear plantilla para el webinar y el equipo

- Título
- Meta
- Buyer Persona
- Puntos claves
- Fecha y hora
- Presentadores

EN VIVO Calendar 2018				
Date	Inbound Stage	Categories	Title	Level
Semana Santa Break				
04/04/2018	Convertir		Herramienta de Blog - La Ruta Inbound	
04/11/2018	Convertir		Herramientas de Formularios y CTA- La Ruta Inbound	
04/18/2018	Convertir		El proceso de conversion- La Ruta Inbound	
04/25/2018	Convertir		Paginas Pilares y Topic Cluster - La Ruta Inbound	
05/02/2018	Cerrar		Redes Sociales - La Ruta Inbound	
05/09/2018	Cerrar		Email Marketing - La Ruta Inbound	
05/16/2018	Cerrar		Nutrición de prospectos y Workflows - La Ruta Inbound	



Actividades Previas

04

Preparar y compartir con el equipo de ventas

- Ejemplos post redes sociales
- Plantilla con info del webinar
- Lista de invitados



HubSpot Español

@HubSpotEspanol

Following

@CaroSamsing y @rafaigual dirigirán este webinar para enseñarte como convertirte en un inbound líder. Regístrate: hubs.ly/H08gvhb0

Translate Tweet

HubSpot

Cómo convertirte en el **inbound** líder de tu empresa en 2018



Carolina Samsing



Rafael Igual

Jueves 31 de Agosto | 12pm CDMX | 12pm Bog | 1pm Santiago

7:16 AM - 8 Aug 2017

Actividades Previas

05

Contenido de promoción

- Crear y enviar invitación de correo electrónico
- Crear plantilla para equipo de ventas
- Crear recordatorios de correo
- Crear página de registro



Actividades Previas

05

Contenido de promoción

- Crear y enviar invitación de correo electrónico
- Crear plantilla para equipo de ventas
- Crear recordatorios de correo
- Crear página de registro



Actividades
durante
el webinar



Actividades durante

01

Llega con tiempo a la sala

- Utiliza una cámara para pc
- Revisa la presentación
- Verifica el sonido y micrófono
- Trae agua



Actividades durante

02

Hazlo interactivo

- Ten un moderador
- Habilita la opción de hacer preguntas
- No te limites a un script



Actividades
posteriores
al webinar



Actividades Posteriores

01

Descargar grabación

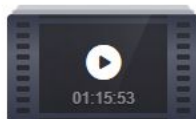
Directo de Zoom en formato video.

[My Recordings](#) > Jose Ortiz's Zoom Meeting

Jose Ortiz's Zoom Meeting

Oct 24, 2018 4:42 PM Eastern Time (US and Canada) ID: 762-006-900

This recording will be deleted automatically in 354 days.



Recording 1

2 files 131 MB



Download (2 files)



Copy shareable link



Shared screen with speaker view



Audio only



Actividades Posteriores

02

Descargar lista de asistentes

En Excel o CSV para luego crear listas de segmentación y analizar métricas e impacto.

Attendee Report							
Report Generated:		Oct 12, 2018 6:43 PM					
Topic	Webinar ID	Actual Start Time	Actual Duration (min)	# Registered	# Cancelled	Unique Viewers	Total Users
EN VIVO	970-987-526	Oct 03, 2018 10:49 AM	57	234	0	28	32
Host Details							
Attended	User Name	Email	Join Time	Leave Time	Time In Session (min)	Country Name	Attentiveness Score
Yes	Melissa Hammond	mhammond@hubspot.com	Oct 03, 2018 10:53 AM	Oct 03, 2018 11:45 AM	53	United States	90.59%
Panellist Details							
Attended	User Name	Email	Join Time	Leave Time	Time In Session (min)	Country Name	Attentiveness Score
Attendee Details							
Attended	First Name	Last Name	Email	Country	Organization	Job Title	Registration Time
No	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	US	[REDACTED]	diseñador	Aug 22, 2018 11:18 AM



Actividades Posteriores

03

Cargar asistentes a HubSpot

Usando una propiedad personalizada para fácil segmentación.

✓ **EN VIVO** 2 de 12 propiedades

Participante En Vivo #35

Si

Participante En Vivo #39

Si



Actividades Posteriores

04

Cargar el video a Wistia

El video en Wistia nos facilita la incrustación en una página web y el análisis de métricas.

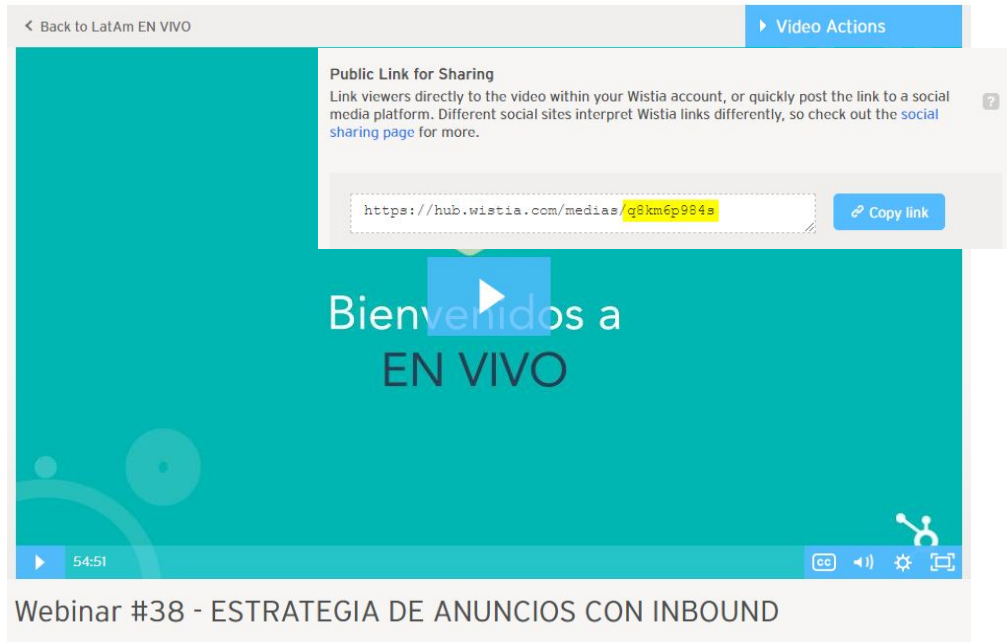


Actividades Posteriores

04

Cargar el video a Wistia

El video en Wistia nos facilita la incrustación en una página web y el análisis de métricas.



The screenshot shows a Wistia video player interface. At the top, there is a navigation bar with a back arrow and the text "Back to LatAm EN VIVO" on the left, and a "Video Actions" button on the right. Below this, a "Public Link for Sharing" section is displayed. It contains a text box with the URL "https://hub.wistia.com/medias/q8km6p984s" and a "Copy link" button. Below the link section is a large video player area with a teal background. The text "Bienvenidos a EN VIVO" is overlaid on the video. At the bottom of the video player, there is a progress bar showing "54:51" and various control icons. Below the video player, the text "Webinar #38 - ESTRATEGIA DE ANUNCIOS CON INBOUND" is displayed.



Actividades Posteriores

05

Publicar la página con la grabación

Usamos HubDB para mantener un formato consistente y editar de manera fácil.

[← Volver a tablas de HubDB](#)

EN VIVO Webinars (ES)

[↶ Deshacer](#)

[↷ Rehacer](#)

[+ Agregar columna](#)

[📁 Importar](#)

[📁 Exportar ▼](#)

[⚙ Configuración](#)

ID	TÍTULO DE LA PÁGINA ⓘ	RUTA DE LA PÁGINA ⓘ	NAME	WEBINAR NUMBER
6153803774	Webinar EN VIVO - ↑	novedades-hubsp	Lo nuevo de HubSpr	35
6179728055	Webinar EN VIVO - F	flujos-oportunida	Flujos de Oportunid	36
6199247986	Webinar EN VIVO - [	dia-rep-ventas-hu	Día a día de un repre	37
6234503335	Webinar EN VIVO - E	estrategia-anunci	Cómo se conecta un	38



Actividades Posteriores

06

Enviar emails de seguimiento

A asistentes y no asistentes por separado, con una estrategia de nutrición definida.



EN VIVO

Video y recursos de la semana.

Hola apreciado cliente,

Te compartimos la grabación y otros recursos usados en el último webinar que realizamos acerca de cómo crear una estrategia de anuncios en base a la metodología Inbound.



Link al webinar de esta semana:

[Cómo se conecta una estrategia de anuncios con Inbound](#)



Actividades Posteriores

07

Crear una Biblioteca para tus webinars

Los webinars son un excelente recurso para ofrecer como descarga/oferta.

Webinars EN VIVO

Nuestro objetivo principal es ayudar a nuestros usuarios a ser exitosos con el Growth Stack de HubSpot, por eso hemos creado EN VIVO: La serie de webinars semanales para clientes de HubSpot donde te mostramos como usar las herramientas claves de HubSpot, cómo aplicar las mejores prácticas de Inbound y cuáles son las últimas tendencias de marketing, servicio al cliente y ventas digitales. Si eres uno de nuestros clientes puedes registrarte en el siguiente link:

REGÍSTRATE AHORA

Explora cada uno de los webinars que hemos creado y no dudes en contactar a tu Customer Success Manager o punto de contacto en HubSpot para conversar de temas relacionados a estrategia. Recuerda que nuestro equipo de soporte técnico siempre está disponible para responder cualquiera de tus pregunta sobre el uso de la herramienta y ayudarte a solucionar problemas técnicos del portal.

Temas

Rutas

Episodio 1

**Tour de Oficinas de
Hubspot HQ - Cambridge**

Episodio 2

Ideas de Lead Scoring

Episodio 3

**Content Strategy y Topic
Clusters**



#3

Métricas, resultados e impacto de un webinar

Define los objetivos que tu programa de webinars está buscando cumplir



Identifica métricas asociadas
¡y mídelas!



Algunos ejemplos de métricas

- Satisfacción del cliente.
- Uso de producto.
- Tasa de cross-sell o up-sell (Venta cruzada)
- Número de reuniones agendadas con ventas.
- Cantidad de descargas de contenido.
- Suscripción a pruebas o demostraciones gratuitas.



Algunos ejemplos de métricas

- # de leads generados
- # de contactos que asistieron
- Puntaje de interacción
- Oportunidades/Nuevos SQLs
- Negocios generados





¿Qué medimos en
EN VIVO?



Métricas principales



Satisfacción del cliente

Metodología NPS -
"qué tan probable es
que recomiendes
HubSpot..."



Uso de Producto

En comparación con
clientes que no asisten
a EN VIVO.



Puntaje general de "salud"

Métrica interna en
HubSpot que identifica
a un cliente como
"saludable" o no.



Otras métricas evaluadas

- Asistencia promedio
- Tráfico a Biblioteca EN VIVO
- Satisfacción con los webinars del trimestre
- Interés en productos adicionales (upgrades)





Empecemos con las
preguntas
de Zoom.



¡Gracias!



Equipo EN VIVO
HubSpot