

# Bienvenidos a **EN VIVO**





**Melissa Hammond**

CSM LatAm | HubSpot



**José Ortiz**

CSM LatAm | HubSpot



TEMA DE HOY



# Cómo crear secuencias de ventas efectivas



## AGENDA

1. Por qué usar secuencias en HubSpot Sales
2. Tips para crear una secuencia efectiva
3. Cómo crear y medir secuencias en HubSpot
4. Ejemplos de secuencias efectivas



## QUÉ APRENDERÁS HOY

1. Por qué usar secuencias de ventas.
2. Cómo utilizar la herramienta de Secuencias.
3. Cómo medir la efectividad de las secuencias.



Ingresa tus preguntas  
en la herramienta de

**Q&A**

de Zoom.





#1

Por qué usar secuencias en HubSpot Sales

¡La persistencia en ventas es clave!



Revisemos un estudio de [insidesales.com](https://insidesales.com)



**Mejores días**

**Miércoles y Jueves**

**Mejores horas**

**4 pm a 5 pm  
8 am a 9 am**

**Tiempo de  
respuesta**

**Primeros 5 minutos**

**Persistencia**

**Al menos 6 intentos**

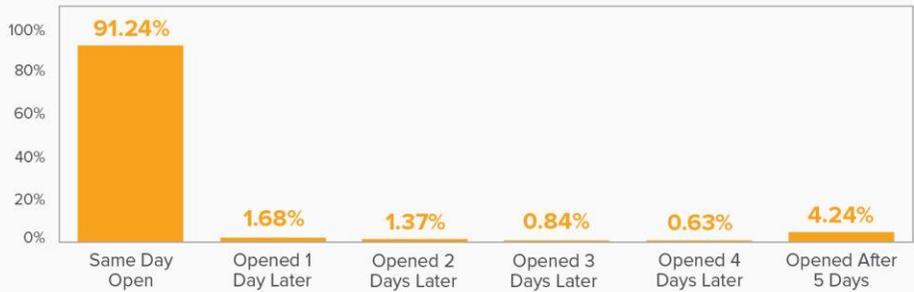


El ciclo de vida de un email  
es muy corto

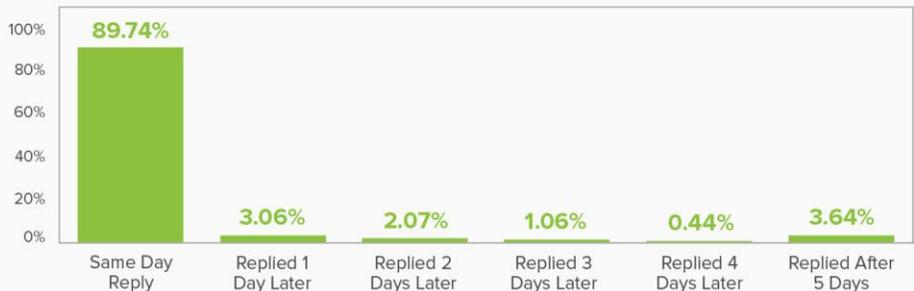


# The Incredibly Short Life Span of an Email

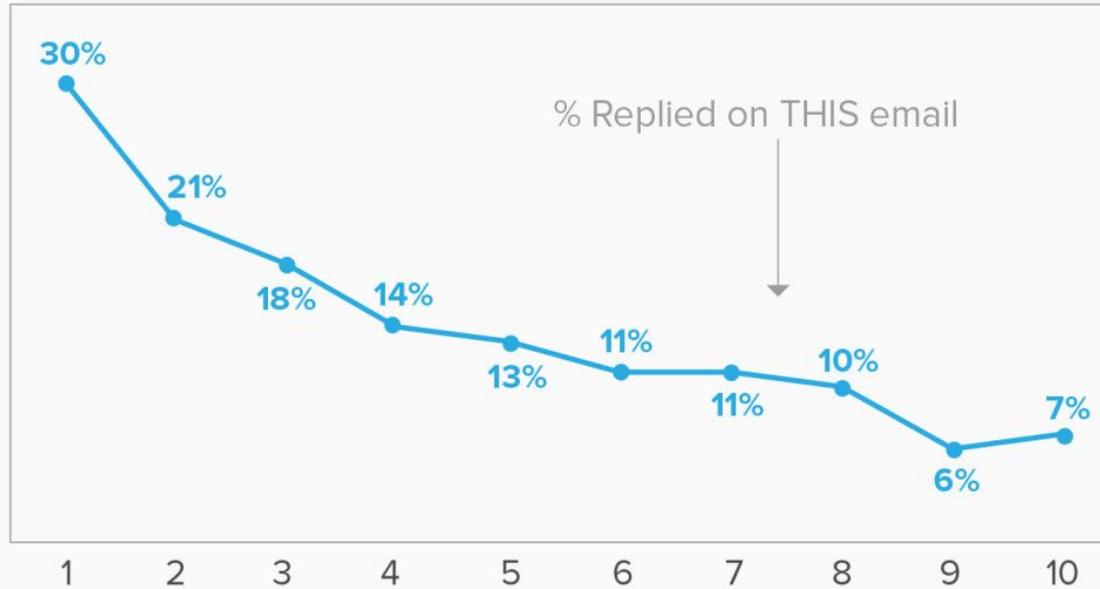
## Days from Sent to First Open



## Days from Sent to First Reply



## How many emails should I send to get the first reply?



Las tasas de respuesta en emails de seguimiento  
son más bajas



Pero el hecho que exista una tasa de respuesta significa que algunos prospectos responden a los emails de seguimiento y no al primer email



Hacer seguimiento en ventas  
es una obligación





# 80%



de las ventas requieren un promedio de 5 llamadas antes de cerrar el negocio.



# 44%



de los representantes de ventas se rinden después del primer intento de seguimiento.

La pregunta es...

**¿Lo haremos manualmente o de manera  
automatizada?**





# Secuencias

Herramienta de Sales Hub que permite automatizar emails de seguimiento y tareas en HubSpot



# Secuencias



## Starter

A partir de **\$50/mes**

Incluye un usuario



## Pro

A partir de **\$400/mes**

Incluye 5 usuarios



## Enterprise

A partir de **\$1,200/mes**

Incluye 10 usuarios  
Facturado anualmente

Ofrecemos precios especiales para las startups en etapa de capital inicial o de serie A que cumplan los requisitos de

## Sales Hub Starter

Para equipos de ventas. Herramientas avanzadas que ayudarán a todo tu equipo de ventas a aumentar su productividad, acortar los ciclos de ventas y mejorar las tasas de cierre.

### CARACTERÍSTICAS

- ✓ Integración con Gmail y Outlook
- ✓ Gestión de contactos
- ✓ Datos de contactos y empresas
- ✓ Registros de empresas
- ✓ Negocios
- ✓ Tareas
- ✓ Programación de correos
- ✓ Seguimiento y notificaciones de correos
- ✗ Chatbots
- ✓ Asignación de conversaciones
- ✓ Eliminación de la marca HubSpot
- ✓ Prospectos
- ✓ Secuencias de correos electrónicos
- ✓ Asistencia técnica telefónica
- ✓ Equipos
- ✓ Múltiples pipelines de
- ✓ Múltiples divisas
- ✓ Informes personalizados
- ✓ Guías prácticas
- ✓ Transcripción y notificación de llamadas
- ✓ Propiedades calculadas
- ✓ Firma electrónica
- ✓ Seguimiento de ingresos recurrentes
- ✓ Calificación predictiva de oportunidades de venta



#2

Tips para crear secuencias efectivas



## 5 Tips Para Crear Secuencias Efectivas

1. Empieza con 1 sola meta, entre más específica mejor.
2. Identifica los obstáculos más comunes
3. Intenta ayudar lo más que puedas
4. Piensa e identifica muy bien los periodos de envío
5. Asegúrate de saber cuando parar



# 5 Tips Secuencia Efectivas

01

**Empieza con 1 sola meta,  
entre más específica mejor.**



**Ejemplo:**

★ Programar una llamada



# 5 Tips Secuencia Efectivas

02

Identifica los obstáculos más comunes.



**Ejemplo:**

- ★ Contacto no se presentó a la primera llamada.



# 5 Tips Secuencia Efectivas

## 03

**Intenta ayudar lo más que puedas.**



**Ejemplo:**

- ★ Comparte información sobre lo que van a discutir o ayuda al contacto a prepararse mejor para la próxima reunión .



# 5 Tips Secuencia Efectivas

## 04

**Piensa e identifica muy bien la frecuencia de los envíos.**



**Ejemplo:**

- ★ Llamada y correo el día de la reunión > correo el día siguiente > otro correo más, después de 5 días.



# 5 Tips Secuencia Efectivas

05

Asegúrate de parar a tiempo



Ejemplo:

- ★ Si la persona no ha respondido después de 5 intentos de seguimiento, detén la secuencia



# ¡Extra!



**Personaliza cada plantilla**



**Ejemplo:**

- ★ Utiliza información de propiedades de contacto y empresa para personalizar usando fichas de personalización



Puedes usar una plantilla como la siguiente:



## Plantilla Para Crear Secuencias

Plantilla Para Crear Secuencias			
Objetivo			
Obstáculo			
#	Retraso (días/semanas)	Tipo de actividad (Llamada, email, etc)	Contenido de ayuda (Recomendación, consejo)
1			
2			
3			
4			
5			



## Plantilla Para Crear Secuencias

Objetivo	Programar una llamada		
Obstáculo	El contacto no se presentó a la llamada		
#	Retraso (días/semanas)	Tipo de actividad (Llamada, email, etc)	Contenido de ayuda (Recomendación, consejo)
1	Día programado	Llamada y correo	Información para contactarse con rep
2	Siguiente Día	Correo	Link de calendario
3	3 Días después	Correo	Como mi servicio ayuda tu org
4	7 Días después	Correo	Despedida
5	10 Días después	Tarea	Actualizar estado de la oportunidad





#3

## Cómo crear y medir secuencias





## Componentes de una secuencia

- Plantillas de correo
- Tareas
- Retrasos



# 1 Emails

Nueva secuencia

Total de pasos: 0 Tiempo total para completar: 0 días  Cadenas de correos Más

Comienza agregando una plantilla de correo o tarea a tu nueva secuencia.

Nuevo elemento

Agregar plantilla de correo o tarea

Plantillas de correo Tareas

Seleccionar plantilla + Crear plantilla

Todas las plantillas

Buscar plantillas

- CSM 1st Reach Out Basic ES - Melissa  
Actualizado hace 9 meses por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- CSM 1st Reach Out EN - Melissa  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- Basic Reach Out CSM

Agreditor? Agregar Cancelar

1 Emails

2 Tareas

Nueva secuencia

Total de pasos: 0 Tiempo total para completar: 0 días  Cadenas de correos Más

Comienza agregando una plantilla de correo o tarea a tu nueva secuencia.

Nuevo elemento

Plantillas de correo Tareas

Seleccionar plantilla + Crear plantilla

Todas las plantillas

Buscar plantillas

- CSM 1st Reach Out Basic ES - Melissa  
Actualizado hace 9 meses por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- CSM 1st Reach Out EN - Melissa  
Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- Basic Reach Out CSM

Agregar Cancelar

# 1 Emails

# 2 Tareas

# 3 Retrasos

Nueva secuencia

Agregar plantilla de

Total de pasos: 0 Tiempo total para completar: 0 días  Cadenas de correos Más

Comienza agregando una plantilla de correo o tarea a tu nueva secuencia.

Correo electrónico: CSM 1st Reach Out Basic ES - Melissa

Retraso desde el úl... 1 día

Este tema coincidirá con el primer correo electrónico ya que las series están activadas

Hola **Contacto: Nombre**,

Espero te encuentres muy bien, mi nombre es Melissa Hammond y soy tu nueva Customer

[Ver más](#)

Plantillas de correo Tareas

Seleccionar plantilla + Crear plantilla

Todas las plantillas

Buscar plantillas

- CSM 1st Reach Out Basic ES - Melissa Actualizado hace 9 meses por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- LCST 1st Reach Out Email/Reconnect email Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- CSM 1st Reach Out EN - Melissa Actualizado hace un año por Melissa Hammond
- Basic Reach Out CSM

Agregar Cancelar

Editor?



## Métricas de resultados

- Métricas generales
- Métricas por inscripciones en cada secuencia



# Métricas generales

## Secuencias

Carpeta nueva

Crear secuencia ▾

Administrar

Programados

NUEVO

Ver: Todo ▾

Buscar todas las secuencias



	NOMBRE ▾	TOTAL DE INSCRITOS	TASA DE RESPUESTAS	TASA DE REUNIONES	CREADO POR ▾	FECHA DE MODI... ▾
<input type="checkbox"/>	CSM 1st Reach Out ES Pro Custo...	9	33%	11%	Jose Ortiz	hace un año

# Métricas generales

## Secuencias

Carpeta nueva

Crear secuencia ▾

Administrar

Programados

NUEVO

Ver: Todo ▾

Buscar todas las secuencias



	NOMBRE ▾	TOTAL DE INSCRITOS	TASA DE RESPUESTAS	TASA DE REUNIONES	CREADO POR ▾	FECHA DE MODI... ▾
<input type="checkbox"/>	CSM 1st Reach Out ES Pro Custo...	9	33%	11%	Jose Ortiz	hace un año

# Métricas generales

## Secuencias

Carpeta nueva

Crear secuencia ▾

Administrar

Programados

NUEVO

Ver: Todo ▾

Buscar todas las secuencias



	NOMBRE ▾	TOTAL DE INSCRITOS	TASA DE RESPUESTAS	TASA DE REUNIONES	CREADO POR ▾	FECHA DE MODI... ▾
<input type="checkbox"/>	CSM 1st Reach Out ES Pro Custo...	9	33%	11%	Jose Ortiz	hace un año

# Métricas generales



## Respuesta de secuencia y tarifas de reuniones ⓘ

Intervalo de fechas: Este año hasta ahora

NOMBRE DE LA SECUENCIA	TOTAL DE INSCRITOS <span>⬇</span>	TASA DE RESPUESTA <span>⬇</span>	TASA DE REUNIONES <span>⬇</span>	TOTAL DE INSCRIPCIONES CANCELADAS <span>⬇</span>	TASA DE FINALIZACIÓN <span>⬇</span>	TASA DE ERRORES <span>⬇</span>
<a href="#">Prospecting Copy</a>	15	-	-	46,67%	40%	13,33%
<a href="#">Adam Rubin - Demo ...</a>	10	-	-	10%	60%	30%
<a href="#">Left voicemail/unable ...</a>	9	11,11%	11,11%	55,56%	22,22%	-
<a href="#">Post call/meeting foll...</a>	9	-	-	88,89%	11,11%	-
<a href="#">*Grow with HubSpot ...</a>	8	-	-	-	87,5%	12,5%

«« Primero < Anterior **1** 2 3 4 5 Siguiete > Última »»



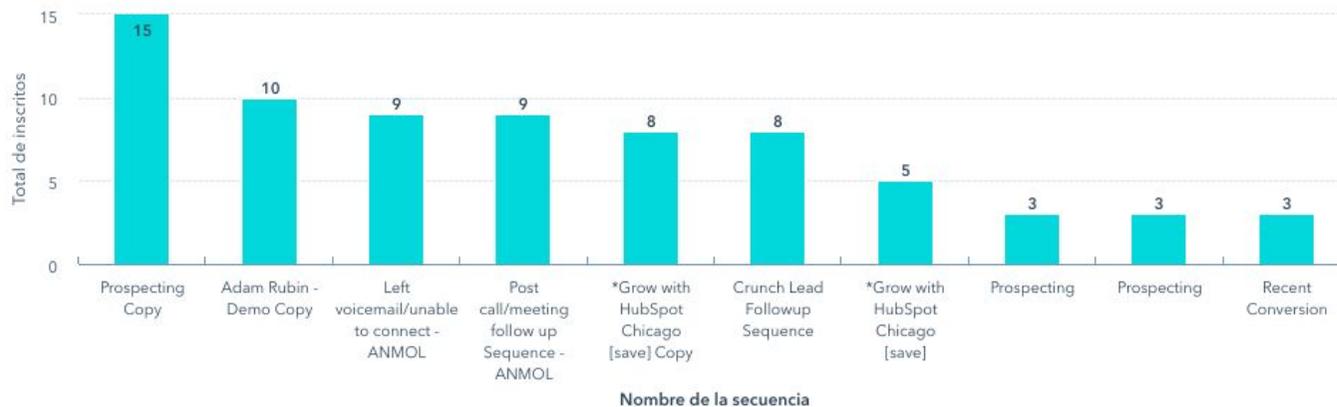
# Métricas generales



## Secuencias principales por inscripciones totales ⓘ

Intervalo de fechas: Este año hasta ahora

● Total de inscritos



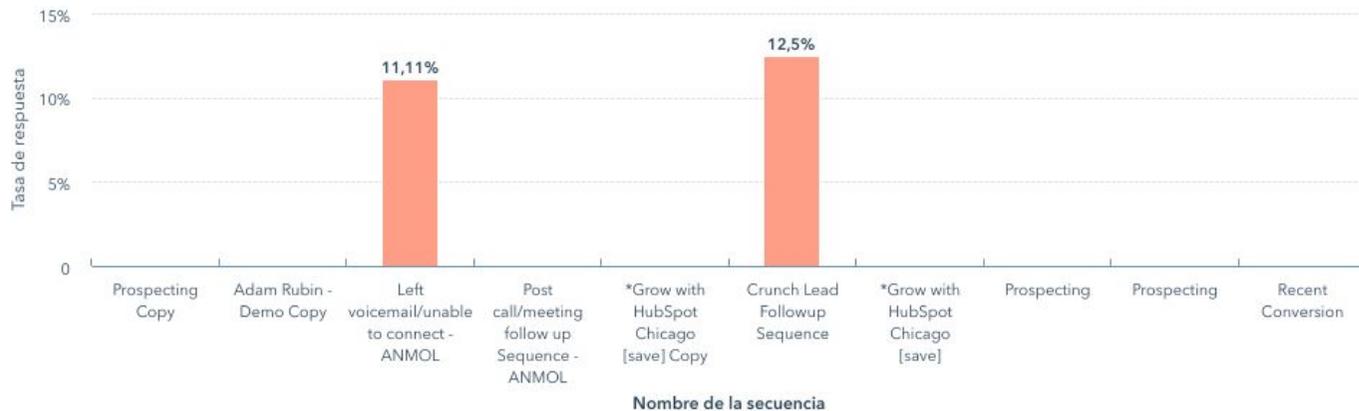
# Métricas generales



## Secuencias principales por tasa de respuestas ⓘ

Intervalo de fechas: Este año hasta ahora

● Tasa de respuesta



# Métricas generales



## Respuestas de secuencia por paso ⓘ

Intervalo de fechas: Este año hasta ahora

NOMBRE DE LA SECUENCIA	TOTAL DE INSCRITOS	TOTAL DE RESPUESTAS	CORREO ELECTRÓNICO 1	CORREO ELECTRÓNICO 2	CORREO ELECTRÓNICO 3	CORREO ELECTRÓNICO 4	ELE
Left voic...	25	1	1	-	-	-	
Crunch L...	8	1	-	1	-	-	
Recent C...	1	1	-	1	-	-	



# Métricas por inscripciones en cada secuencia

TOTAL DE INSCRITOS

9

TASA DE RESPUESTAS

33%

TASA DE REUNIONES

11%

TASA DE SUSCRIPCIONES CANCELADAS

0%

Estado: [Todo](#) ▾

DESTINATARIO	EMPRESA	INSCRITO POR	INSCRITO	ÚLTIMO PASO	FECHA DEL ÚLTIMO PASO	ESTADO
		Jose Ortiz	14 de dic. de 2017	Correo #1	14 de dic. de 2017	El contacto respondió el correo
		Jose Ortiz	14 de dic. de 2017	Correo #2	19 de dic. de 2017	Secuencia finalizada, sin respuesta
		Jose Ortiz	13 de dic. de 2017	Correo #1	13 de dic. de 2017	El contacto respondió el correo
		Jose Ortiz	11 de dic. de 2017	Correo #1	11 de dic. de 2017	El contacto respondió el correo
		Jose Ortiz	8 de dic. de 2017	Correo #1	8 de dic. de 2017	El contacto reservó una reunión



# Vamos al portal de HubSpot

contactos ▾ Conversaciones ▾ Marketing ▾ Ventas ▾ Servicio ▾ Automatización ▾ Informes ▾ 🔍 ⚙️ 🔔  HubSpot LatAm Services ▾

Marketing ▾

Secuencias  
Workflows

Crear panel Exportar Compartir ▾ Agregar informe

el Visibilidad: Compartido [Acciones](#)

ucción a HubSpot ⓘ



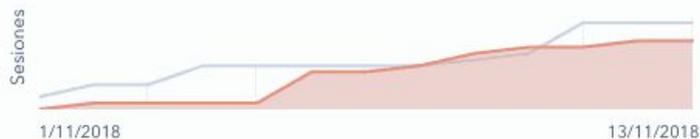
## Rendimiento de marketing ⓘ

Intervalo de fechas: Este mes hasta ahora | Frecuencia: Diario | En comparación con el último mes

SESIONES

11

▼  
-21,43%



NUEVOS CONTACTOS

0%



#4

## Ejemplos de secuencias efectivas



Venta cruzada  
a clientes

Tasa de respuestas

33%

Tasa de reuniones

4%



# Contacto inicial con lead inbound

Tasa de respuestas

29%

Tasa de reuniones

2%



## Seguimiento a solicitud de demo

Tasa de respuestas

25%

Tasa de reuniones

8%



## Seguimiento a leads general

Tasa de respuestas

21%

Tasa de reuniones

18%





**No habrá EN VIVO la  
próxima semana**

**Volveremos el miércoles  
28 de noviembre**



Empecemos con las  
**preguntas**  
de Zoom.



# ¡Gracias!



Equipo EN VIVO  
HubSpot