



# Bienvenidos a EN VIVO





**Melissa Hammond**

CSM LatAm | HubSpot



**José Luis Ortiz**

CSM LatAm | HubSpot



TEMA DE HOY

# Hubs de Sales y Service Enterprise



## AGENDA

1. ¿Para quién es el Enterprise Growth Suite de HubSpot?
2. Sales Hub Enterprise
3. Service Hub Enterprise
4. Q&A



## QUÉ APRENDERÁS HOY

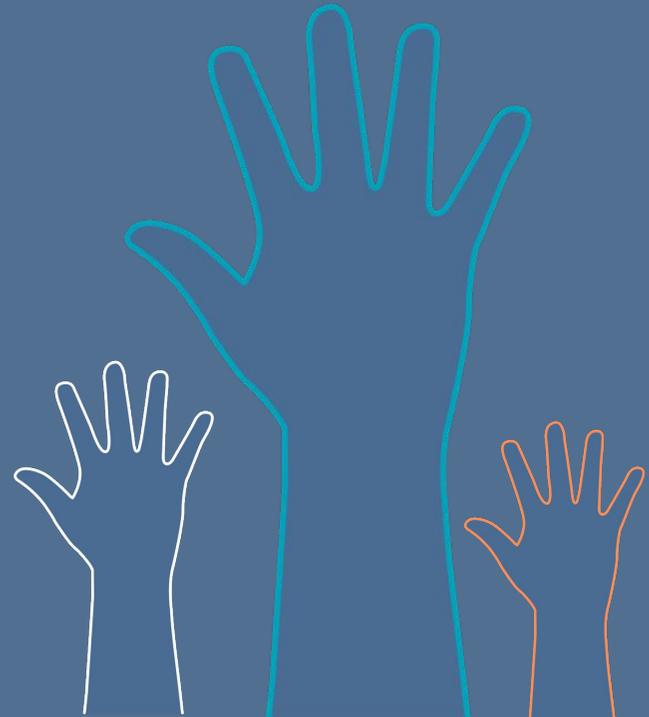
1. Cuáles son las funcionalidades de Sales Hub y Service Hub Enterprise
2. Cómo definir si estos productos son adecuados para tu empresa



Ingresa tus preguntas  
en la herramienta de

**Q&A**

de Zoom.





#1

Enterprise Growth Suite de HubSpot



A decorative graphic on the left side of the slide. It features a vertical orange bar. To its left, there are several circles of varying sizes and colors (white, light orange, and dark orange). One circle is a double-line ring. At the bottom left, there is a white icon of a person with arms raised.

## Sucede algo extraño cuando una empresa crece.

---

Con el éxito, crecimiento y sofisticación de las empresas, también se presentan... más y más complicaciones.

Hay que administrar más herramientas. Coordinar entre más personas, y hay menos margen para cometer errores.

En algún momento, sabes que tendrás que encontrar las herramientas que te ayuden a establecer procesos, sin que esta investigación te escurra toda la pasión que tenías en tu trabajo.

- Ahora las herramientas que ya conoces, y que te apoyan en tu crecimiento, *crecen contigo*



Con HubSpot Enterprise, HubSpot te ofrece la habilidad de escalar y crecer junto a tu equipo, desde el primer empleado, hasta el empleado #10,000.

La suite Enterprise le entrega a los equipos sofisticados más control, mayor flexibilidad, e integraciones más profundas - sin agregarle complicaciones para ti, ni a tus clientes.





Enterprise es para

# todo tu equipo.

---

Cuando las empresas escalan, se vuelve más difícil que los equipos trabajen como si fueran uno solo.

Se empiezan a presentar vacíos en la experiencia del cliente, y el crecimiento deja de mantener la misma velocidad.

HubSpot le da un panorama compartido del cliente a todos tus equipos. Enterprise tiene todo lo que necesitan los equipos más avanzados para lograr que HubSpot sea su sistema principal.



Enterprise está disponible

# En donde tú trabajas.

Cuando las empresas escalan, la geografía no puede ser un limitante. Estar en distintas regiones, países, estaciones de trabajo genera nuevos retos que enfrentar

Enterprise ayuda escalar tu negocio, empresa, marca, para crecer contigo y con tus equipos reconociendo la necesidad de estar disponible en cualquier región.





Enterprise apoya

# Todo lo que haces

---

Las empresas en crecimiento suelen "hacer más" en varias formas. Generan más leads, tienen más conversaciones, venden más producto, hay más recolección de datos.

Enterprise ayuda a las empresas a crecer y no ahogarse con el volumen de la información, sin introducir complejidad a sus procesos comerciales y de servicio.



# 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://hubspot.com/pricing) for more details. Required onboarding and contact pricing not included above.

# Equipos

- Mejoras a la funcionalidad existente
- Podrás usar Equipos para manejar:
  - Acceso a herramientas y contenido
  - Visibilidad de base de datos
  - Segmentación de informes
- Límite de 50 equipos por portal

# 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

# 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

# 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



#2

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

# 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

# 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

# eSignature

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

# 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

# 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

# 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



#2

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

# 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



**Anuncio:** El próximo webinar será el viernes 29 de marzo en vez del miércoles 27.



Empecemos con las  
**preguntas**  
de Zoom.



The background is a gradient of orange and red. In the top-left corner, there is a large, semi-transparent light red circle containing a smaller, solid red circle. To its right, there are three concentric, semi-transparent light red circles. In the bottom-right corner, there is a large, semi-transparent light red arc. The text '¡Gracias!' is centered in a bold, white, sans-serif font.

**¡Gracias!**