

Bienvenidos a EN VIVO





TEMA DE HOY

Proceso de migración a HubSpot CRM



AGENDA

- Por qué migrar a HubSpot CRM
- 2. Cómo preparar una migración a HubSpot CRM
- 3. Cómo realizar la migración
- Beneficios de manejar CRM, Marketing y Servicio al Cliente en una sola plataforma



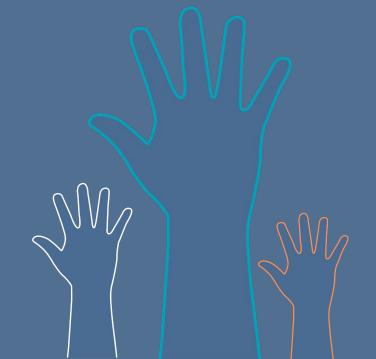
QUÉ APRENDERÁS HOY

- 1. Cómo migrar tu CRM a HubSpot
- Consideraciones para realizar una migración a HubSpot CRM
- 3. Cuáles son los beneficios de manejar tu CRM junto con marketing y servicio en una plataforma



Ingresa tus preguntas en la herramienta de

C & A de Zoom.



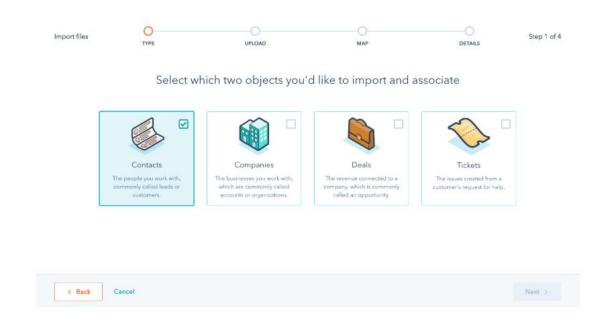
#1

Por qué migrar a HubSpot CRM



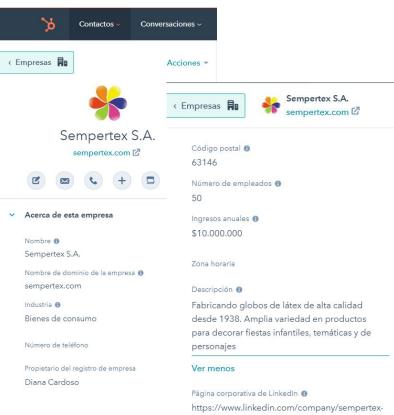
5 Motivos por los que debes migrar tu base de datos al CRM de HubSpot

1. Facilidad de importación de datos, de set up y de uso



5 Motivos por los que debes migrar tu base de datos al CRM de HubSpot

- 2. **Consolidación** de los datos de tu compañía en un solo lugar
- 3. Obtén, de manera automática, valiosos insights sobre contactos, empresas y negocios



5 Motivos por los que debes migrar tu base de datos al CRM de HubSpot

4. Acceso a los APIs docs para realizar integraciones de manera rápida y fácil



5. Integración nativa con herramientas de marketing, ventas y servicio



1. Mejor experiencia al cliente

- 1. Mejor experiencia al cliente
- 2. Mayor productividad

- 1. Mejor experiencia al cliente
- 2. Mayor productividad
- 3. Mayor colaboración entre equipos

- 1. Mejor experiencia al cliente
- 2. Mayor productividad
- 3. Mayor colaboración entre equipos
- 4. Más y mejores insights

5. Creación de un proceso de ventas

centrado en el cliente

- 5. Creación de un proceso de ventas centrado en el cliente
- 6. Personalización de las comunicaciones del equipo de ventas

- 5. Creación de un proceso de ventas centrado en el cliente
- 6. Personalización de las comunicaciones del equipo de ventas
- 7. Medición de los resultados de tu equipo

#2

Cómo preparar una migración a HubSpot CRM



Haz una limpieza en tu base de datos

- 1. Elimina contactos duplicados.
- 2. Suprime contactos y leads de prueba.
- Asegúrate que tus datos están correctos y limpios antes de importarlos.

Organiza la información

Asegúrate que tus contactos tienen la información correcta y que está organizada de una forma lógica.

Conoce tus datos

- 1. Asegúrate que conoces toda la información que vas a importar a HubSpot.
- 2. Identifica cuáles son los objetos que vas a mover.
- 3. Reconoce en qué difiere el CRM que utilizas con HubSpot

Mapea y personaliza los campos

- Mapea los campos del CRM anterior con lo que vas a usar en HubSpot ahora.
- 2. Crea propiedades que ajusten los datos que traes de tu CRM a HubSpot para que puedas migrar toda la información.

Historial de información

- Identificar el historial de información.
- 2. Define si necesitas importar esa información histórica y si es posible hacerlo.

^{*} Hay cierta información que no se puede migrar a HubSpot CRM.

Haz pruebas

- 1. Migra primero una parte pequeña de tus datos.
- Comprueba que la información si se importó como tú querías.

*Importante: No olvides eliminar esta prueba para que no vayas a duplicar información.

Programa la importación

- 1. Una vez realizadas las pruebas, es hora de hacer tu importación.
- 2. Confirma la fecha en que deseas hacerla.
- Asegúrate que la información se importó correctamente.

#3

Cómo realizar la migración



¿Qué se debe migrar?

- 1. Empresas
- 2. Contactos
- 3. Negocios
- 4. Actividades

¿Qué se debe migrar?

- 1. Empresas
- 2. Contactos
- 3. Negocios
- 4. Actividades

¡En ese orden!

Propiedades mínimas requeridas por objeto

- 1. Empresas: Dominio web de la empresa
- 2. Contactos: Nombre, Apellido y Email
- 3. Negocios: Nombre, Pipeline y Etapa del Negocio
- 4. Notas: Fecha de actividad, Texto de la nota

ilmportemos Empresas!



ilmportemos Contactos! (con asociaciones a Empresas)



ilmportemos Negocios!

(con asociaciones a Contactos/Empresas)



ilmportemos Notas!

(con asociaciones a Contactos/Empresas/Negocios)



Cómo revisar importaciones recientes



Cómo revisar errores de importación



Importación por APIs

https://developers.hubspot.com/docs/overview



Consideraciones sobre importación por APIs

- Opción preferible si es difícil exportar datos en Excel/CSV desde tu sistema actual
- Los APIs son la única manera para importar actividades/interacciones como emails, reuniones, llamadas y tareas asociadas a registros

Importación con proveedores externos



Proveedores con integraciones con HubSpot

- <u>Import2</u>
- Data2CRM

#4

Beneficios de manejar CRM, Marketing y Servicio al Cliente en una sola plataforma



Un CRM utilizado en conjunto con otras herramientas de Marketing, Ventas y Servicio, ayuda a eliminar fricción, a ahorrar tiempo y a crear una experiencia al cliente completa y consolidada.

CRM con Email

"Dirige tus esfuerzos de marketing hacia las personas correctas, con el mínimo esfuerzo"

- Personaliza y segmenta tus correos basado en características de tus contactos
- Personaliza los correos enviando únicamente información que es relevante para tus contactos
- Ahorra tiempo y segmenta tus listas con información actualizada y con mayor detalle
- Obtén la información del envío de tus correos para un contacto de manera inmediata en tu CRM

1

CRM con Anuncios

"Maximiza el desempeño de tus anuncios"

- Aprovecha la información almacenada en tu CRM para crear audiencias personalizadas a gran escala
- Crea contenido específico y relevante para cada una de tus audiencias
- Conecta con los contactos que interactuaron con tus anuncios

2

CRM con sitio web

"Personaliza la experiencia de tus leads con tu sitio web"

- Personaliza la comunicación con tus leads desde su primer contacto con tu sitio web
- Aprovecha la información almacenada en tu CRM sobre las interacciones pasadas de tus leads con tu sitio web.
- Crea un sitio web dinámico, personalizado y conversacional
- Optimiza las visitas a tu sitio web con el uso de la información en tu CRM

3

CRM con Servicio al cliente

"Fideliza a tus clientes con ofertas y campañas relevantes"

- Aumenta la retención de tus clientes al ayudarlos y deleitarlos a escala
- Aprovecha la información almacenada en tu CRM sobre las interacciones pasadas de tus clientes para optimizar las comunicaciones futuras
- Provee información del historial de servicio o soporte a tu equipo de ventas
- Obtén reportes y realiza los ajustes requeridos





Crecer mejor





iGracias!