



Bienvenidos a EN VIVO



TEMA DE HOY

Sales Starter vs Professional y Automatización en Sales Hub





José Luis Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Juliana Fernandez
CSM LatAm | HubSpot



AGENDA

1. Sales Hub y CRM en 2020
2. Cambios en Sales Hub Starter
3. Cambios en Sales Hub Professional
4. Comparativo entre Sales Starter y Professional
5. Automatización en Sales Hub
6. Q&A



QUÉ APRENDERÁS HOY

1. La visión de HubSpot para Sales Hub
2. Los cambios realizados en Sales Starter y Professional el 3 de marzo
3. Cómo utilizar automatización de ventas con Starter y Professional



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.





#1

Sales Hub y HubSpot CRM en 2020



Encuesta: ¿Cómo describirías Sales Hub?



CRM → CRM

Sales Hub → Herramientas de productividad

CRM = Sales Hub

Sales Hub Starter

CRM para equipos de ventas pequeños



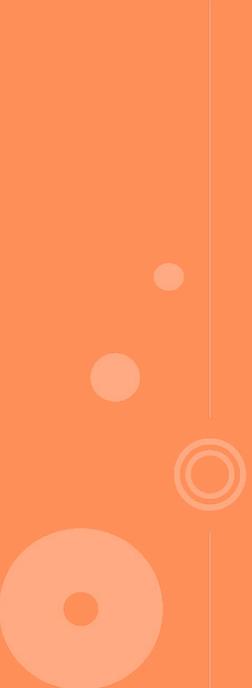
Sales Hub es un CRM creado para equipos,
no un conjunto de herramientas de
productividad para individuos



Queremos que Sales Hub Starter sea **el mejor CRM en el mercado** para empresas que empiezan a adoptar un CRM

En consecuencia, hemos hecho cambios para:

1. Potenciar Starter como CRM
2. Reducir el foco en herramientas de productividad



#2

Cambios en Sales Hub Starter



Automatización básica de Negocios

Cuando un negocio llega a una etapa:

- Crear tarea
- Enviar email de notificación interna



Cotizaciones

Creación de cotizaciones con Starter, excepto:

- Acceso a Biblioteca de Productos
- Firma electrónica (e-Signature)

DETALLES INFORMACIÓN DEL COMPRADOR TU INFORMACIÓN PRODUCTOS FIRMA Y PAGO

Detalles de la cotización

Cotizar plantilla *

Plantilla 3 - Moderno

Nombre de la cotización *

EN VIVO Cotización Ejemplo

Fecha de vencimiento * ⓘ

En 90 días (7 de junio de 2020)

Comentarios al comprador

Ahora puedes crear cotizaciones con Sales Hub Starter

Términos de la compra

Introduce cualquier información relevante sobre precios, términos

EN VIVO Cotización Ejemplo

Referencia: 20000309-140054983
Programado: 7 de marzo de 2020
Cada vez: 7 de junio de 2020
Preparado por: Jesse Ortiz
jortiz@saleslogiq.com

Comentarios de Jesse Ortiz
Ahora puedes crear cotizaciones con Sales Hub Starter

Artículo y descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Software SaaS	1	\$75.00	\$75.00
Subtotales			\$75.00
Subtotal Línea			\$75.00
Total			\$75.00

¿Preguntas? Pídele en contacto conmigo

Jesse Ortiz
jortiz@saleslogiq.com

Los colores y logotipos del branding se extraen de la [configuración de branding](#) de tu cuenta.

Otras mejoras y cambios

Funcionalidad	Ahora	Antes
Múltiples Pipelines de Negocio	2 pipelines	1 pipeline
Múltiples monedas	5 monedas	1 moneda
SDK de llamadas	Disponible	No disponible
Usar propia cuenta de Twilio	Disponible	No disponible
Equipos	No disponible	1 equipo
Secuencias	No disponible	Disponible





#3

Cambios en Sales Hub Professional



Secuencias Avanzadas

Ahora con Secuencias Avanzadas puedes:

- Inscribir hasta 50 contactos de una sola vez.
- Hacer pausa en una secuencia basada en la finalización de una tarea.
- Calificación por remitente
- Aumentamos el límite de 150 a 500 envíos diarios de secuencias.

Inscribir hasta 50 contactos

app.hubspot.com/contacts/5171869/contacts/list/view/all/

Contacos Conversaciones Marketing Ventas Servicio Automatización Informes

Contactos

Buscar un contacto Acciones Importar Crear contacto

Todos los contactos 1 seleccionados → Asignar Editar Eliminar + Crear tareas Inscribir en secuencia Más

<input type="checkbox"/>	info@aloft.com	info@aloft.com	+5115186500	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input checked="" type="checkbox"/>	bounces+147... <small>Vista preliminar</small>	bounces+1474830-957b-jfernandez...	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Janeth Lopez <small>Vista preliminar</small>	presidencia@originlatam.co	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Sarah Tatum	sarah.tatum@fountainhead.ky	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Sabrams	sabrams@hubspot.com	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Jefferson Rubio	jrubio@hubspot.com	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Jennifer Carilo	jcarilo@hubspot.com	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	payroll@hubspot.com	payroll@hubspot.com	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Natalia Pico Saavedra	pico@redcol.co	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	pedraza@redcol.co	pedraza@redcol.co	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Floren	floren@pragmafirm.com	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--
<input type="checkbox"/>	Andrea Carolina Guzmán Murcia	andrea.guzman@inalde.edu.co	--	Juliana Fernandez Tabora (jfe...)	--

< Anterior 1 2 3 Siguiente > 100 por página

Ayuda



Hacer pausa en una secuencia basada en la finalización de una tarea

The image shows a configuration screen for a workflow step in HubSpot. It is divided into two main sections: 'Paso 1' (Step 1) and 'Paso 2' (Step 2), connected by a plus sign in a circle.

Paso 1: This step is titled 'Paso 1' and has a light green header. It includes the following configuration:

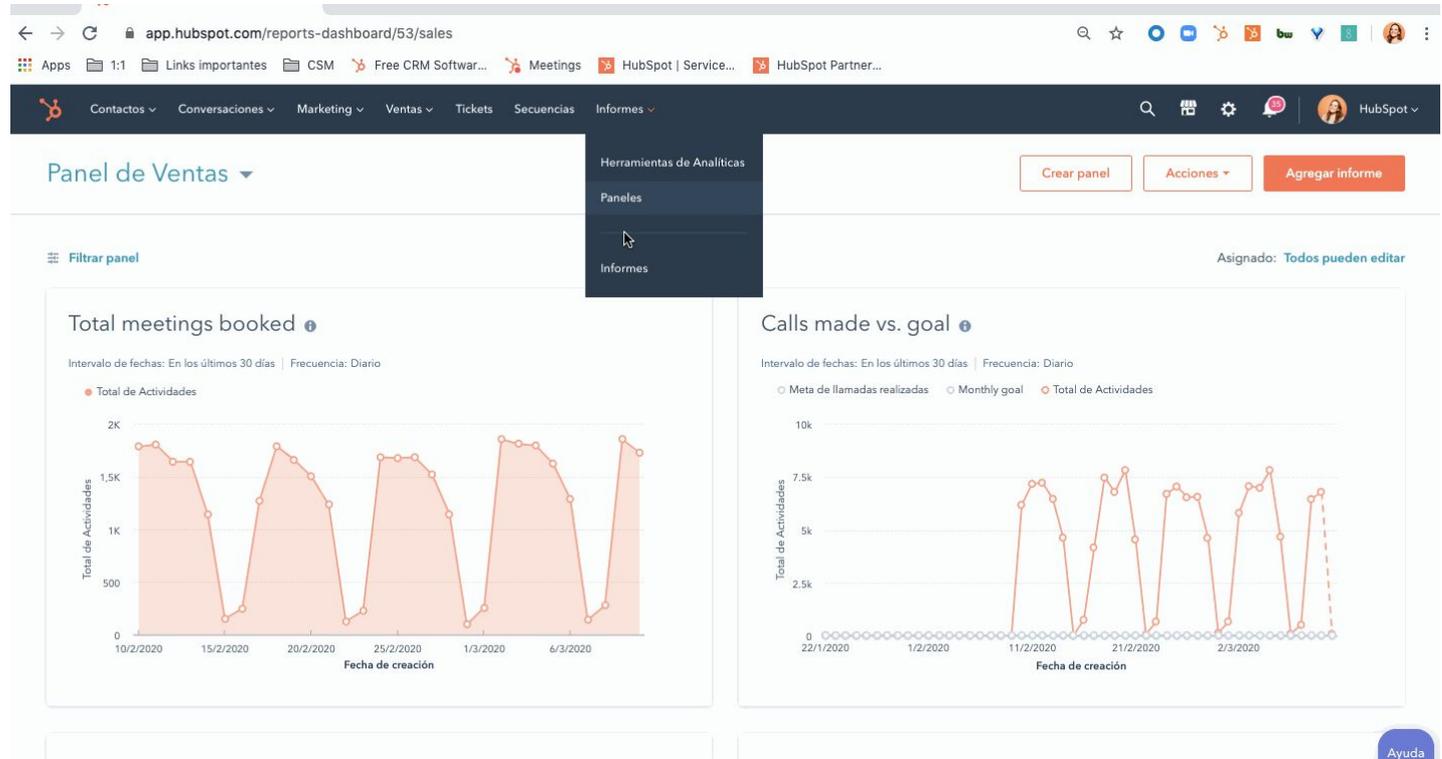
- Tipo de tarea:** Otro
- Cola de tareas:** Ninguno
- Continuar sin completar la tarea:** A checkbox is present and is highlighted with an orange box.
- Título de la tarea:** Recent Conversion Sequence | 1st Attempt: 1st Call

Paso 2: This step is titled 'Paso 2' and has a dark blue header. It includes the following configuration:

- Enviar correo en:** 1 día
- Plantilla:** Recent Conversion Sequence | 2nd Attempt: 1st Email
- Propiedad de:** Stephen Collura
- Subject:** Your Point of Contact at HubSpot
- Hi:** Contacto: Nombre



Calificación por remitente



Ayuda





#4

Comparativo Sales Starter y Professional



	Empezando en \$50/mes 25/usuario/mes	Tu Plan Actual	40% descuento hasta 31 de marzo de 2020
	El Nuevo Sales Hub Starter 3 de marzo de 2020	El original Sales Hub Starter antes del 3 de marzo de 2020	Sales Hub Professional
Secuencias	Sin secuencias Hacer un downgrade resulta en la pérdida de las secuencias	Secuencias Básicas Límites en inscripciones, correos y acciones de tareas	Secuencias Avanzadas Inscripción en grupo, nuevas acciones, pausar tareas, puntaje de envío por rep
Características CRM	Características Básicas Contactos, Empresas, Negocios, Cotizaciones, Múltiples Pipelines y monedas	Características Limitadas Contactos, Empresas, Negocios, límites de una sola moneda y un pipeline	Características Avanzadas Equipos, productos, Firma Electrónica, reportes personalizados
Automatización	Automatización Simple Automatización basada en etapa de negocio	Sin automatización	Automatización Avanzada Ramificaciones en workflows, varias acciones, todos los objetos



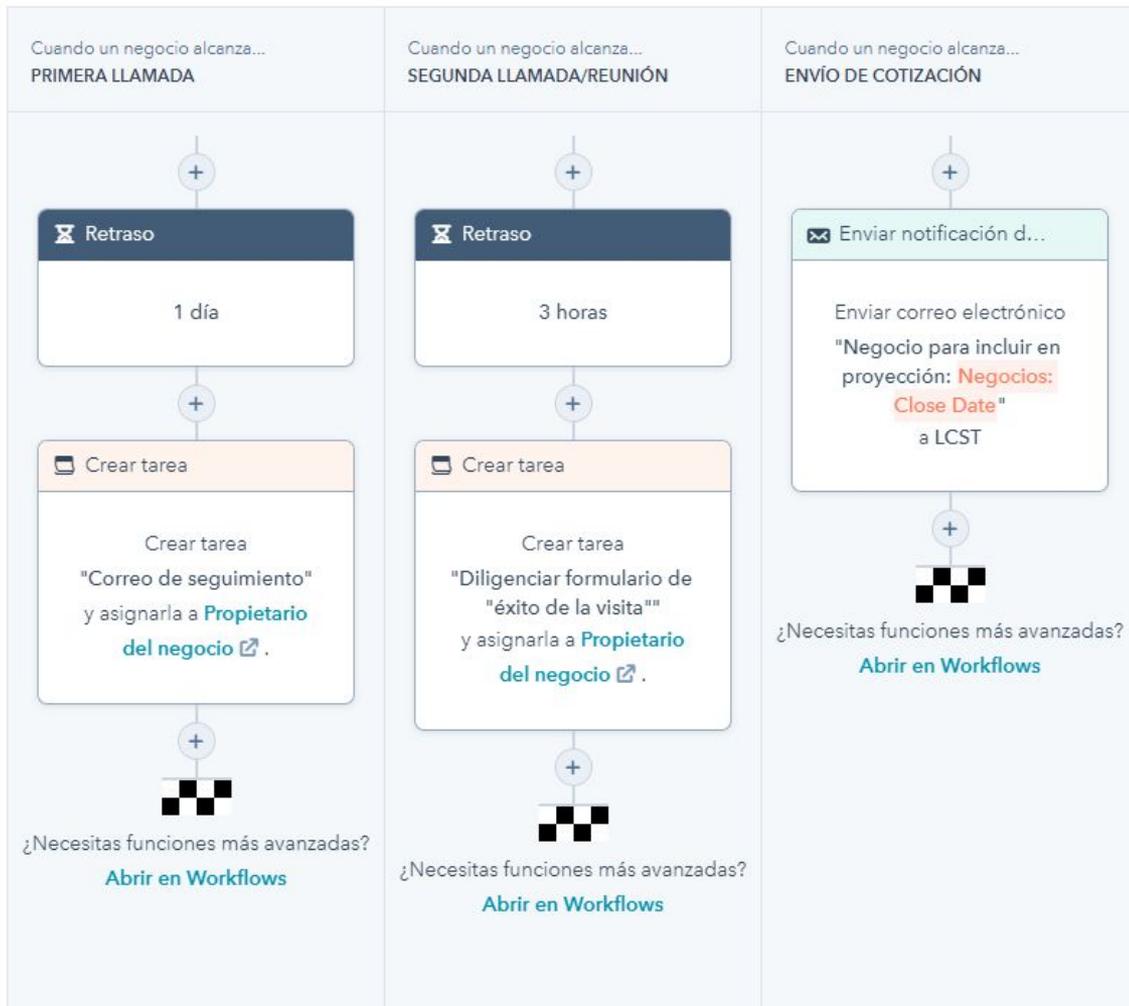
#5

Automatización en Sales Hub



Automatización básica de Negocios

(Sales Starter)



Automatización avanzada

(Sales Professional y
Enterprise)

Este proceso se realiza con la herramienta de **Workflows** de HubSpot y se tiene variedad de **criterios de inscripción**, de **condiciones** y de **acciones** para elegir.

1

Asignación de leads a representantes de ventas

Tipo: Procesos
Basado en contactos

Objetivo: Automatizar
asignación de leads calificados

Acciones: Rotación de
contactos



 Activador de inscripción de Contacto

Etapa del ciclo de vida es cualquiera de
Lead calificado por ventas

 Pasar contacto a propietario

Rotar contacto entre HubSpot Sales



2

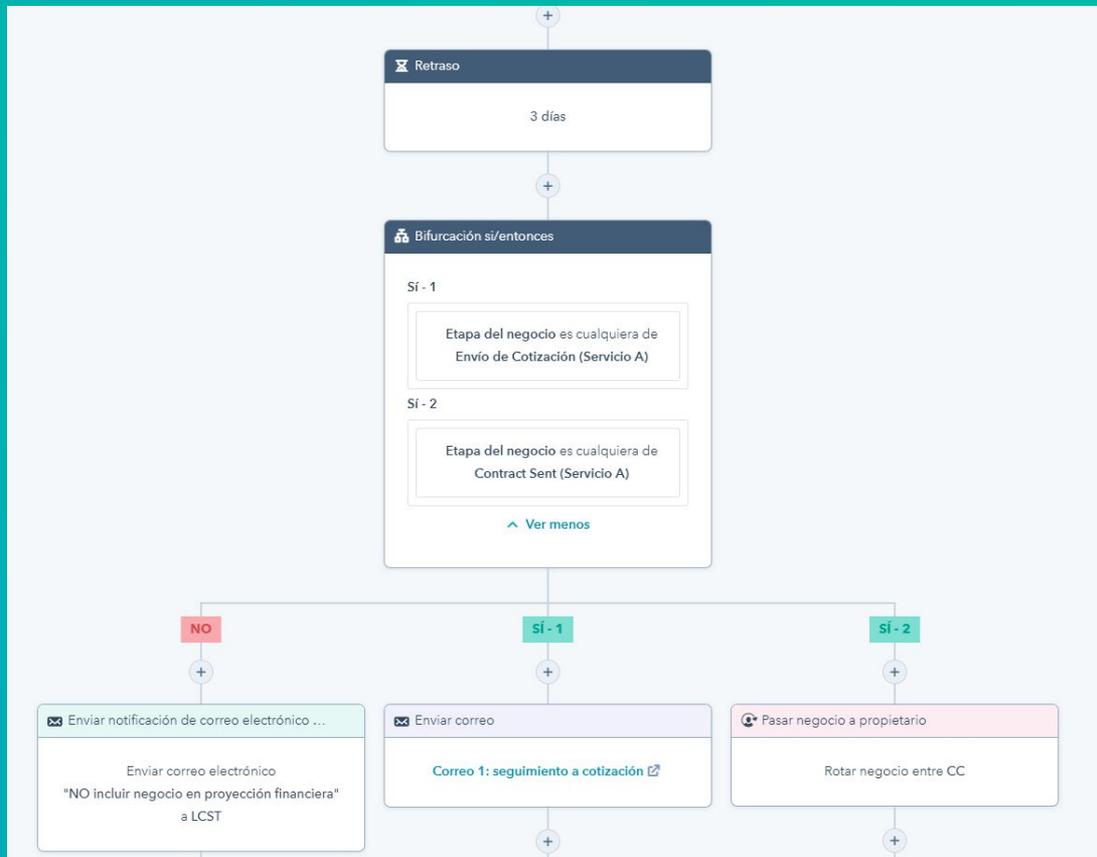
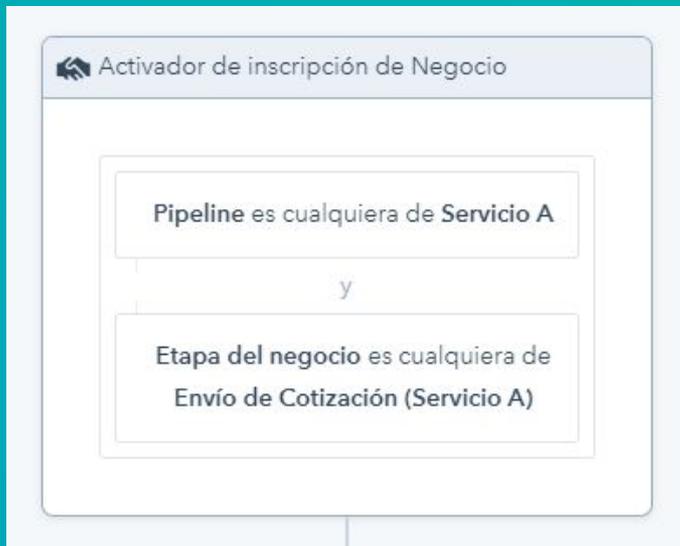
Seguimiento a envío de cotizaciones

Tipo: Procesos
Basado en negocios

Objetivo: Automatizar
seguimiento al envío de
cotizaciones

Acciones: Emails de marketing,
rotación de propietario,
notificación interna





3

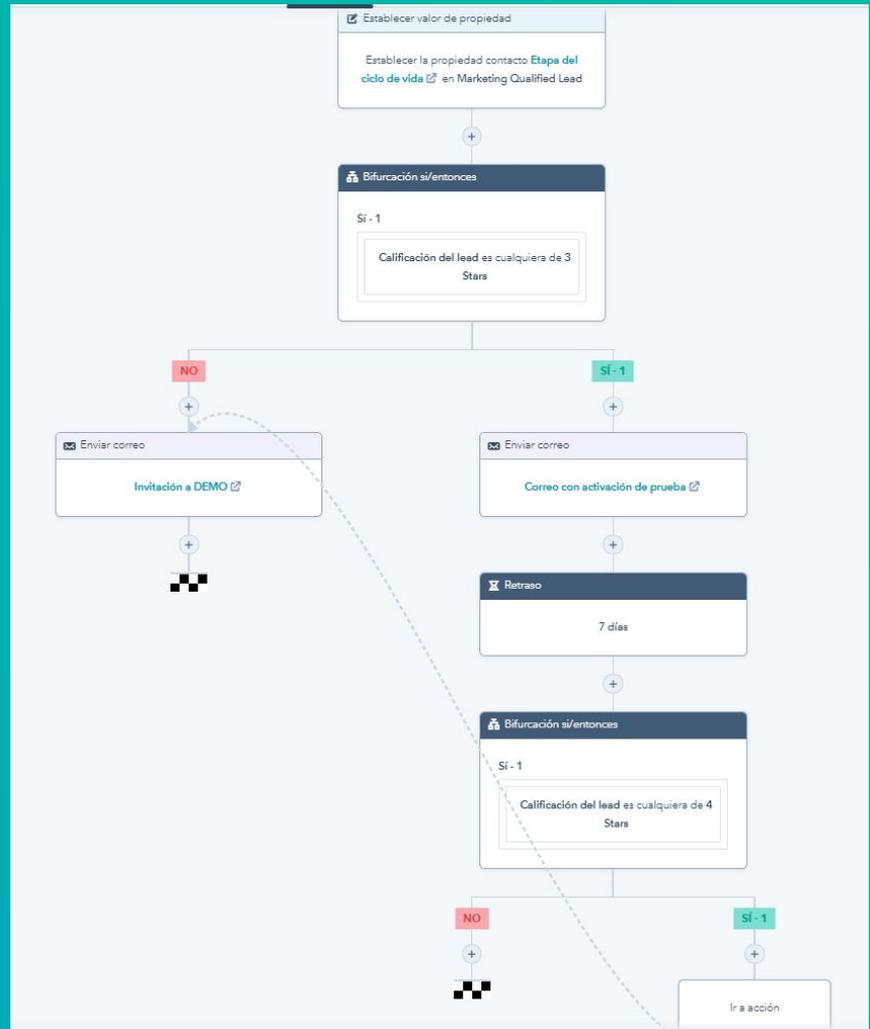
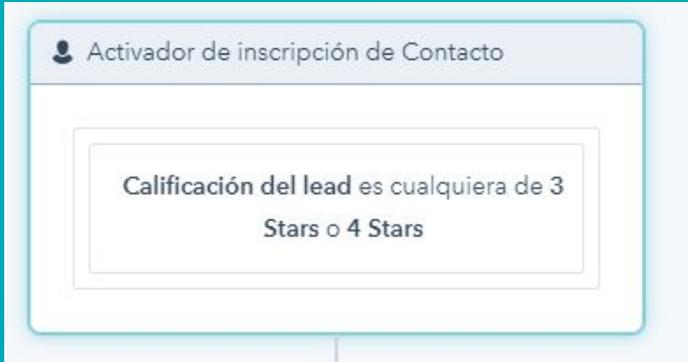
Priorización de leads

Tipo: Procesos
Basado en contactos

Objetivo: Ayudar a los reps de ventas a priorizar su tiempo y automatizar procesos

Acciones: Emails de marketing y actualización de propiedades





4

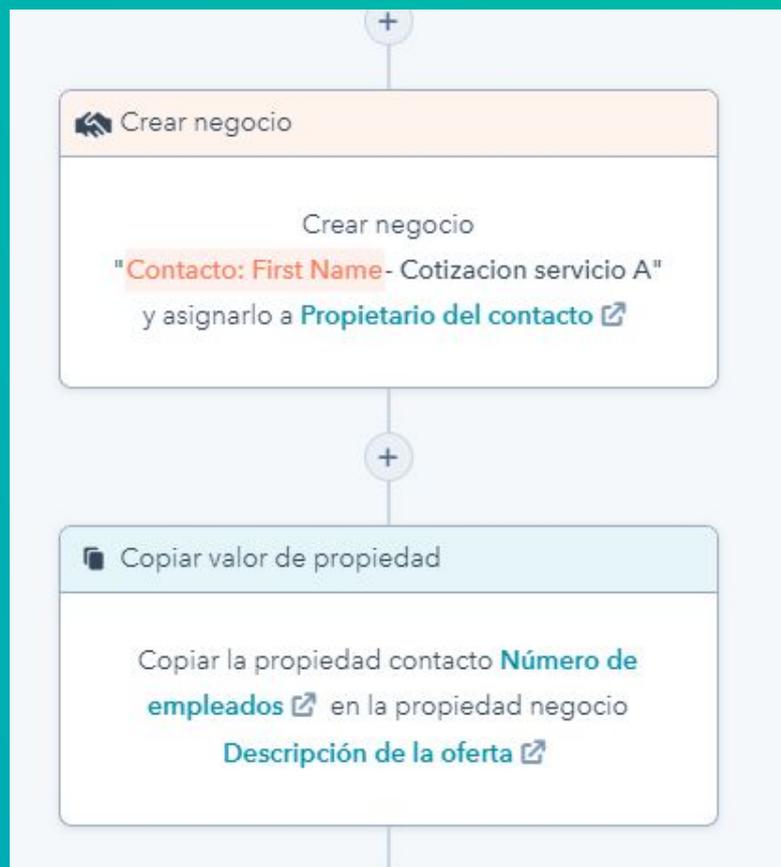
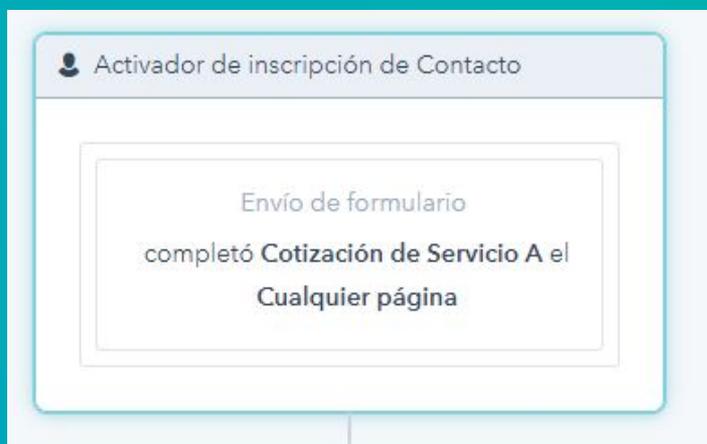
Creación de negocios

Tipo: Procesos
Basado en contactos

Objetivo: Automatizar el proceso de creación de negocios a partir de un formulario

Acciones: Crear negocio y copiar valores de propiedades de contacto a negocios





Empecemos con las
preguntas
de Zoom.



The background is a solid orange color with a subtle gradient. In the top-left corner, there is a large, semi-transparent orange circle with a smaller, solid orange circle inside it. To its right, there are three concentric, semi-transparent orange circles. In the bottom-right corner, there is a large, semi-transparent orange circle that is partially cut off by the edge of the frame.

¡Gracias!