



Bienvenidos a
EN VIVO



Gestionar el alcance de ventas en HubSpot





Diana Cardoso
CSM LatAm | HubSpot



Juliana Fernández
CSM LatAm | HubSpot



QUÉ APRENDERÁS HOY

1. Cuáles son las herramientas de alcance de ventas fundamentales de HubSpot
2. Estrategias que te ayudarán a tener éxito con estas herramientas



AGENDA

1. Introducción
2. Conexión de la bandeja de entrada del correo electrónico a HubSpot
3. Enlaces de reuniones
4. Plantillas
5. Propiedades de CRM y registros
6. Tareas
7. Secuencias
8. Q&A



¿Qué tan familiarizado estás
con las herramientas?



Conexión de la bandeja de entrada de correo electrónico a HubSpot



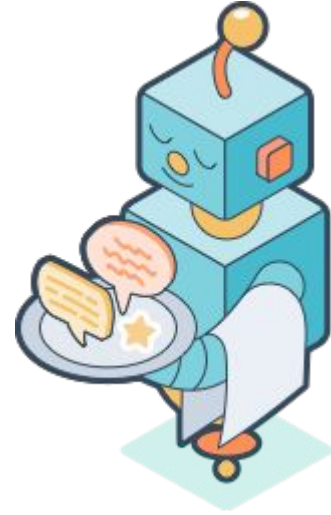
Encuesta:

¿Tienes conectada tu bandeja de entrada a HubSpot?

Por qué hacerlo

Si conectas tu bandeja de entrada, podrás enviar y recibir emails en HubSpot.

También contamos con una extensión de correo electrónico para que puedas gestionar tus mensajes desde Gmail o Outlook y hacer que HubSpot los monitorice automáticamente.





Demostración:

Veámoslo en acción.

A vertical line on the left side of the slide, with several circles of different sizes and colors (blue, white) arranged along it.

Enlaces de reuniones



Encuesta:

¿Has agendado reuniones a través de un enlace de reuniones de HubSpot o usas actualmente la herramienta?



Por qué hacerlo

Los enlaces de reuniones permiten a tus contactos ver tu disponibilidad y reservar una cita directamente en tu calendario.

Incluye un enlace en tus comunicaciones de ventas para que los prospectos puedan programar una reunión contigo fácilmente.



Demostración:

Veámoslo en acción.

Plantillas



¿Has copiado y pegado
infinitas veces los mismos
emails de ventas?



Con las plantillas,
puedes enviar
mensajes masivos
pero **personalizados**.



Demostración:

Veámoslo en acción.

Propiedades de CRM y registros



Registros

Representan un contacto, empresa, negocio o ticket específicos.

Demostración:

Analicemos un registro de contacto.

Propiedades

Almacenan datos específicos de un contacto, empresa, negocio o ticket.

Puedes crear propiedades
personalizadas.

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a vertical line with several circles of different sizes and colors (blue and white) arranged along it.

¡Echemos un
vistazo!





Debate

Propiedades personalizadas

Duración: 2 min

- ¿Qué propiedad personalizada te gustaría crear?
- ¿Esta propiedad sería mejor para un contacto, una empresa o un negocio?
- ¿Necesita opciones predefinidas?

Demostración:

Creemos una propiedad personalizada.



Ejercicio

Tareas

Duración: 2 min

- Crear una propiedad personalizada dentro de su portal para un objeto de tu CRM (contacto, compañía, ticket o negocio)

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a vertical line with several circles of different sizes and colors (blue and white) arranged along it.

Tareas



Tarea

Recordatorio de que debemos hacer algo antes de una determinada fecha límite.



Demostración:

Veámoslo en acción.



Ejercicio

Tareas

Duración: 2 min

- Ingresen a sus portales y creen una tarea de "llamada", que se encuentre asociada a un registro específico, que se encuentre asignado a sus usuarios y que tenga como fecha de vencimiento este Viernes.
- Habilitar la opción de recordatorio.

A vertical line on the left side of the slide, featuring several circles of different sizes and a small square at the top.

Secuencias



Encuesta:

¿Cómo haces seguimiento a tus prospectos que no han respondido?

Secuencia

Cadena automatizada de plantillas de correo electrónico y tareas diseñada para generar interacciones.



Demostración:

Veámoslo en acción.

A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a vertical line with several circles of different sizes and colors (blue and white) arranged along it.

Preguntas y respuestas



Sigamos en contacto

- Únete a nosotros en la comunidad (te enviaremos un enlace) para ver preguntas y respuestas y participar en los debates actuales sobre estas herramientas.
- Dinos qué te pareció nuestro curso y qué más te gustaría ver.





¡Conectémonos en LinkedIn!

Juliana Fernandez

<https://www.linkedin.com/in/juliana-fernandez-50640131/>

Diana Cardoso

<https://www.linkedin.com/in/diana-cardoso-manrique-5724166a/>



Empecemos con las

preguntas

de Zoom.





Gracias