



EN VIVO



Cómo empezar a usar integraciones en HubSpot

#WorkshopENVIVO





José Luis Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Juliana Fernandez
CSM LatAm | HubSpot



Diana Cardoso
CSM LatAm | HubSpot



Agenda

1. Qué son las integraciones y cómo funcionan
2. Datos de integraciones en HubSpot
3. Ejercicio: evaluar tu software actual
4. Introducción al mercado de apps
5. Uso de los datos para impulsar tu estrategia inbound
6. Q&A



Qué aprenderás hoy

1. Cuáles son los tipos de integraciones
2. Cómo identificar qué software puedes integrar con HubSpot
3. Cómo instalar integraciones desde el mercado de aplicaciones



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.





Para empezar

Duración: 2 min

En una escala del 1 al 5, ¿cuál es tu nivel de familiaridad con el uso de integraciones?



El objetivo del día

Usaremos HubSpot para conectar y aprovechar integraciones que impulsen tu estrategia inbound.

Si no tienes acceso de administrador, es probable que no puedas conectar ninguna integración.

No te preocupes. Te mostraremos algunos ejemplos en pantalla.

¿Qué son las integraciones
y cómo funcionan?



Definición de integraciones

Enlace de distintos componentes de software y sus interacciones en un único sistema.

Flujo de datos

1. Apps en ambos extremos
2. Instrucciones para la comunicación entre ellas



Herramientas
de tu equipo



Integración



Tu portal
de HubSpot

*No todas las integraciones son bidireccionales.

Las integraciones en HubSpot te permiten usar datos de otras herramientas para poder **hacer más cosas** que con las distintas instancias separadas.

Tipos de integraciones

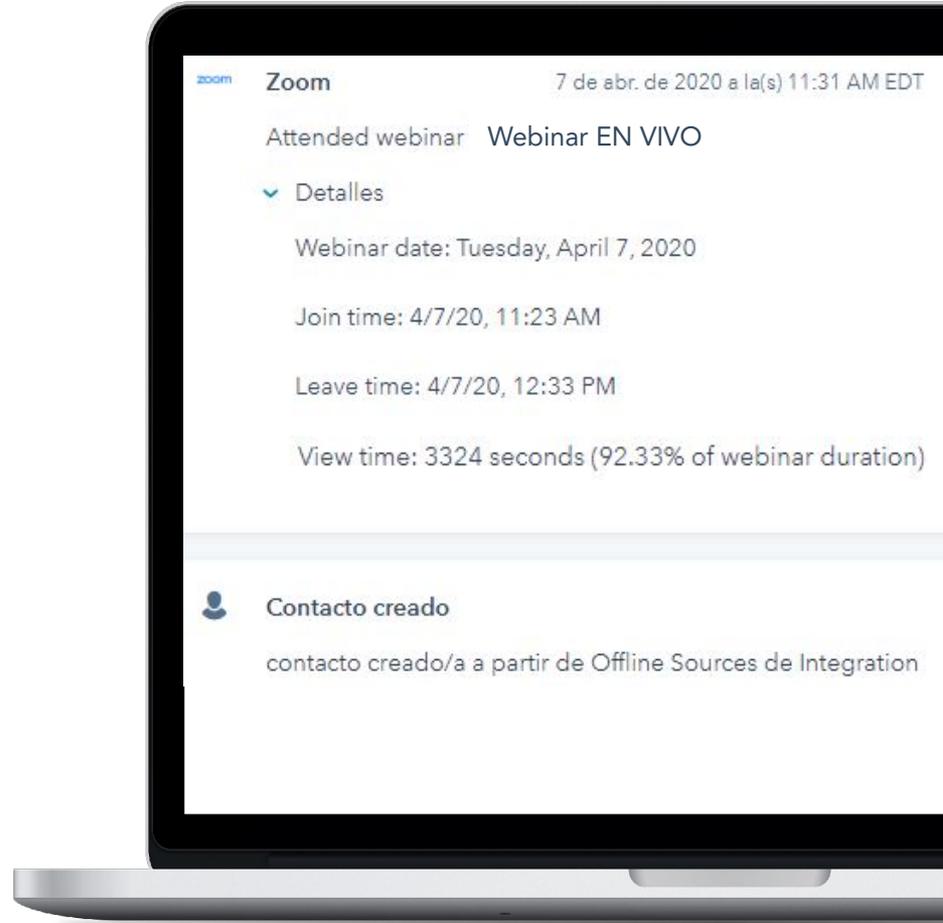
1. **Nativas:** creadas por desarrolladores de HubSpot
2. **De terceros:** creadas por otros desarrolladores
3. **Personalizadas:** desarrolladores in-house o tercerizados

¿Cómo se ven los datos de las integraciones en HubSpot?



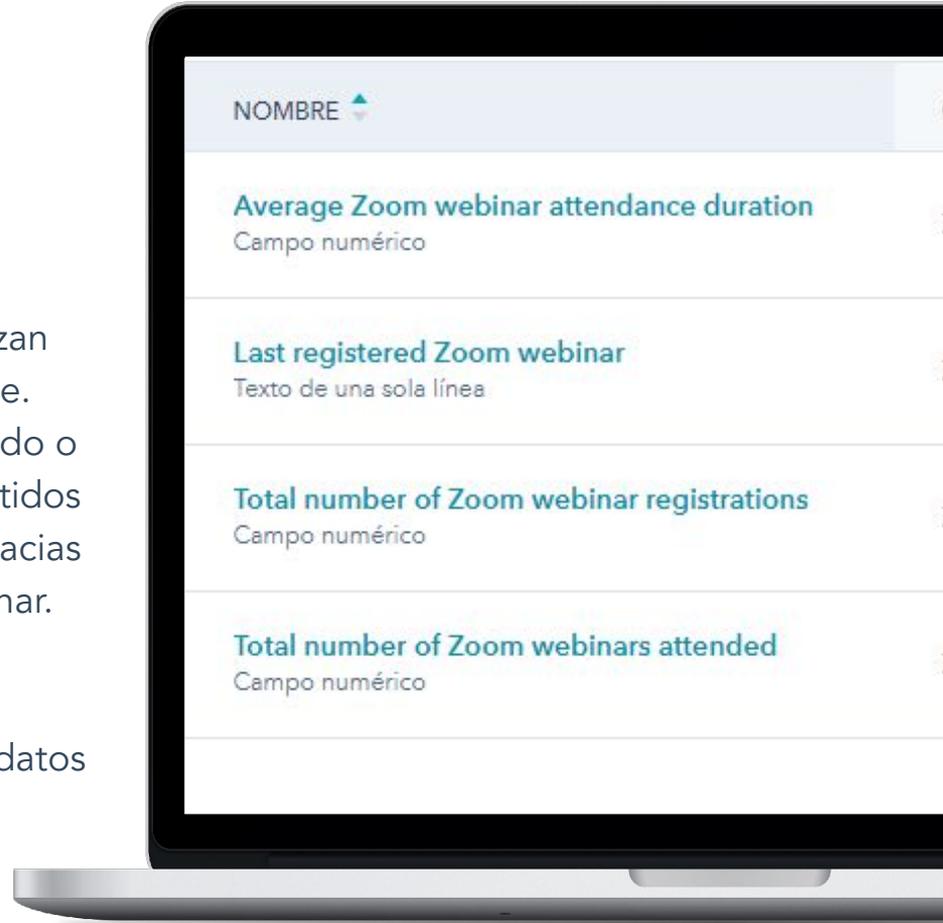
Eventos en la línea de tiempo

- Algunas integraciones crean eventos en la línea de tiempo de los registros para extraer información de otras herramientas.



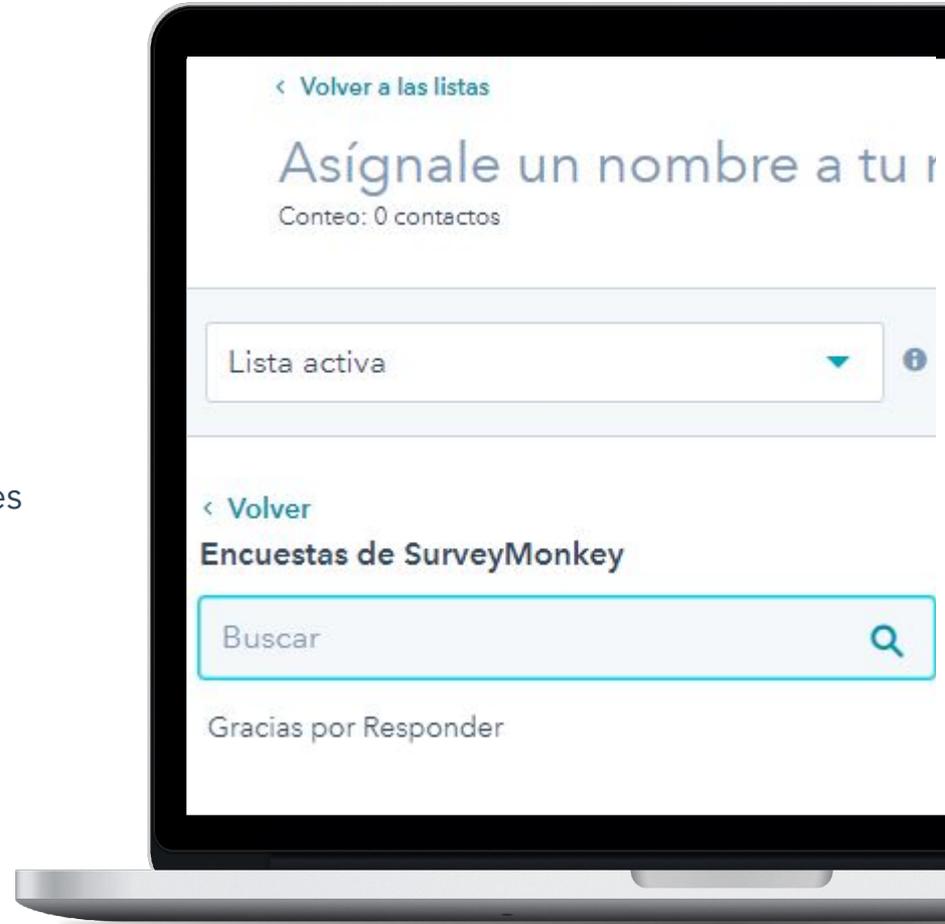
Propiedades de registros

- Las integraciones completan o actualizan registros en HubSpot automáticamente.
 - Ejemplo: el último webinar asistido o el número total de webinars asistidos o con registro de un contacto gracias a la integración con Zoom Webinar.
- Segmentar en función de los datos de otros sistemas sin tener que importar datos de manera manual.

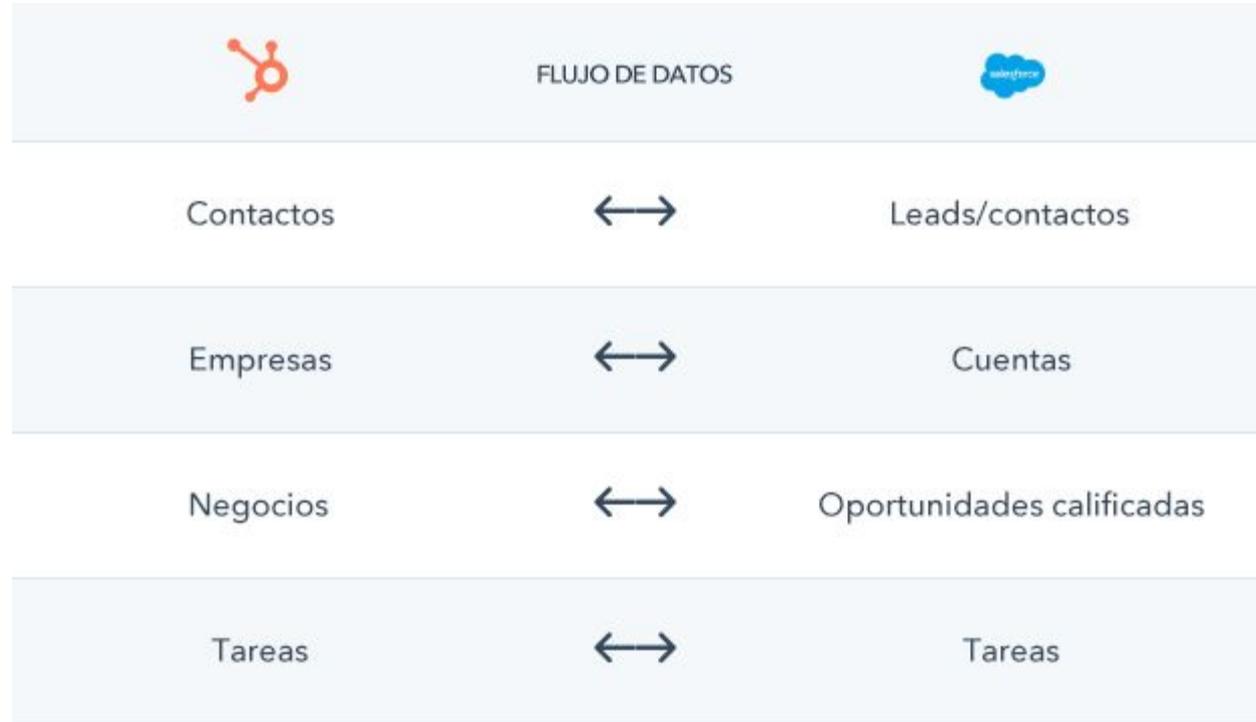


En herramientas específicas

- Listas
- Llamadas desde el registro de un contacto
- Bandeja de entrada de Conversaciones
- Correo electrónico
- Formularios
- Workflows
- Redes sociales
- Calendario



HubSpot - Salesforce (bidireccional)



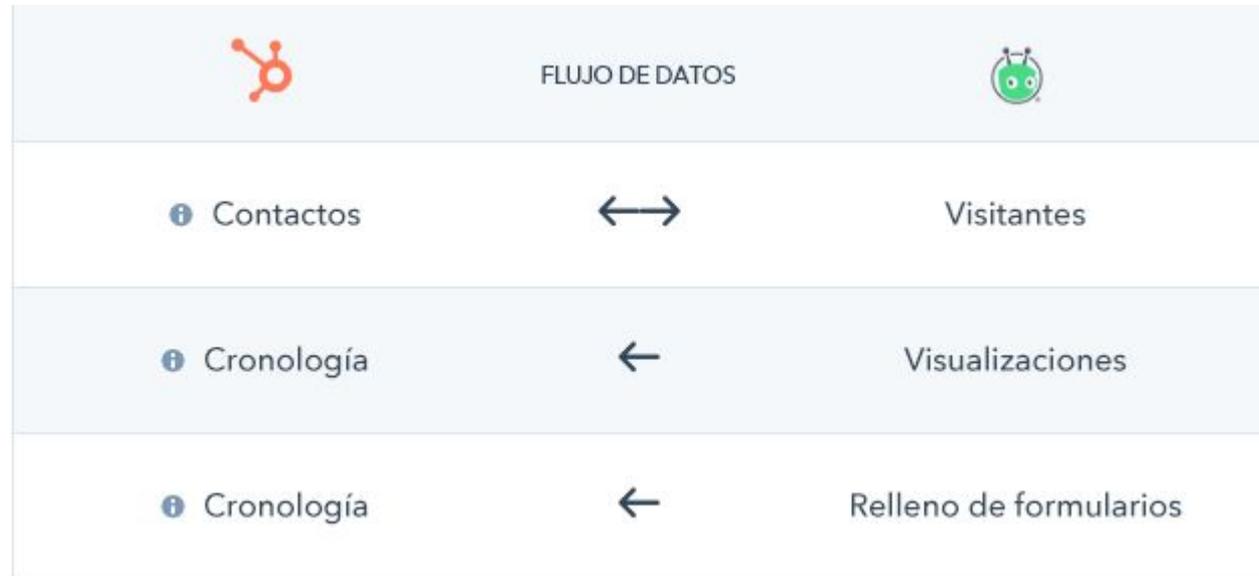
HubSpot - Zoom (unidireccional)

	FLUJO DE DATOS	
Contactos	←	Contacts
 Propiedades de contactos	←	Average Zoom webinar attendance duration
 Propiedades de contactos	←	Last registered Zoom webinar
 Propiedades de contactos	←	Total number of Zoom webinar registrations
 Propiedades de contactos	←	Total number of Zoom webinars attended
 Línea de tiempo	←	Webinar date
 Línea de tiempo	←	Webinar join time
 Línea de tiempo	←	Webinar leave time
 Línea de tiempo	←	Webinar view time

HubSpot - Slack (unidireccional)

	FLUJO DE DATOS	
 Contactos	→	Mensaje de canal
 Empresas	→	Mensaje de canal
 Negocios	→	Mensaje de canal
 Guías prácticas	→	Mensaje de canal
 Tickets	→	Mensaje de canal
 Tareas	→	Mensaje de canal
 Notificaciones	→	Mensaje directo
 Tareas	←	Mensaje de canal o directo
 Tickets	←	Mensaje de canal o directo

HubSpot - Vidyard (bidireccional)



HubSpot - SurveyMonkey (unidireccional)

	FLUJO DE DATOS	
 Contactos	←	Respondents
 Listas de contactos	←	Respondents
 Workflows	←	Respondents
Línea de tiempo	←	Survey Respondent

Ejercicio: evaluar tu software actual





Actividad

Duración: 2 min

¿Qué otras herramientas usa tu equipo además de HubSpot?

¿Qué información sería útil poder ver o utilizar en HubSpot?

Integraciones más comunes



Introducción al mercado de apps





Actividad

Conectar una integración

Duración: 5 min

1. Navega al mercado de apps en tu portal.
2. Si tu equipo usa otras herramientas, busca integraciones para algunas de ellas y, si las hay, conéctalas a tu portal.

Uso de los datos para impulsar tu estrategia inbound





Debate

Duración: 5 min

1. ¿Qué app instalaste?
2. ¿Cuál es el flujo de datos?
3. ¿Cómo usarás esos datos?

Próximo webinar
20 de Mayo de 2020

Customer Showcase:
Integraciones avanzadas con HAL



Empecemos con las
preguntas
de Zoom.



¡Gracias!

