



EN VIVO





Customer Showcase: Integraciones

#CustomerShowcaseENVIVO





José Luis Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Juliana Fernandez
CSM LatAm | HubSpot



Diana Cardoso
CSM LatAm | HubSpot





Cecilia
Hayafuji

CEO | HAL Company



Florencia
Santovito

Sales & Marketing Manager |
HAL Company



Franco
Garibotti

COO | HAL Company



Roberto
Schatz

Arquitecto de software |
HAL Company



Agenda

1. Obtener más con HubSpot a través de integraciones
2. Caso: integración con e-commerce
3. Caso: más velocidad en Ventas
4. Resumen
5. Q&A



Qué aprenderás hoy

1. Cómo identificar e implementar integraciones para potenciar el uso de HubSpot



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.





HubSpot

**Advanced Implementation
Certified**

HAL Company

Agencia técnica, únicos en Latinoamérica
certificados para implementar, integrar y migrar
datos desde y hacia HubSpot.



#1

Obtener más con HubSpot a través
de integraciones



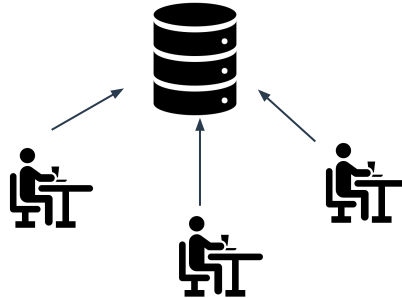
Obtener más con HubSpot

- Integración, interoperabilidad, escalabilidad: un poco de historia sobre los datos...

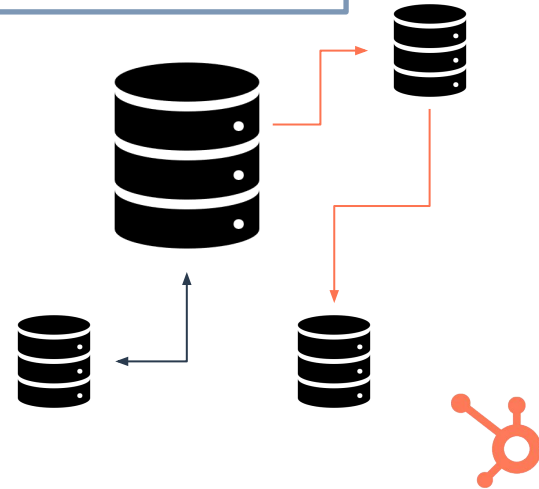
Ingreso de datos aislados



Ingreso de datos centralizado



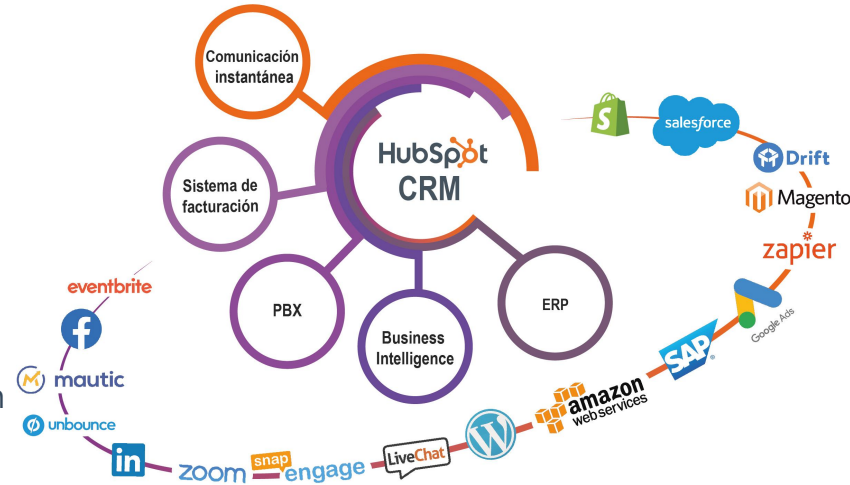
Interoperabilidad



Integración

Principales objetivos

- Evitar reingreso de datos repetitivos
 - ERP: Razón Social vs CRM: Nombre_empresa
- Aprender de los datos históricos
- Predecir comportamiento futuro
 - Ventas, tipo de producto, etc.
 - Mktg: distribución de recursos en campañas
- Agilizar la toma de decisiones.
Disponibilizar datos a toda la organización (big-data, analytics)



¿Qué buscan solucionar las empresas?

Desafíos:

1. Duplicación de datos.
2. Información desactualizada.
3. Datos incompatibles.
4. Información inconsistente.

Soluciones:

1. Actualizaciones en línea combinadas con procesos en lote.
2. Módulos de sincronización.
3. Módulos de conversión basados en metadatos dinámicos.
4. Interfaz de consistencia de información.

#2

Caso: integración con e-commerce



Aerolíneas Argentinas: integración con e-commerce

Necesidad:

- Incrementar las ventas online

Desafíos:

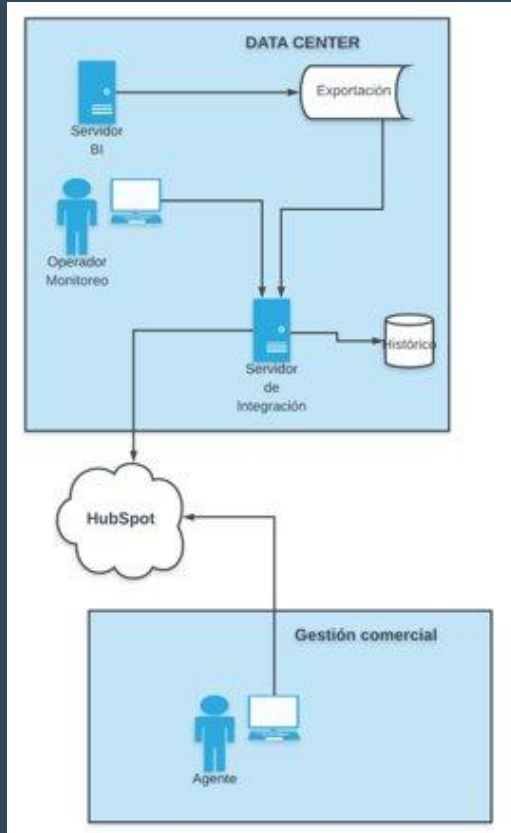
- E-commerce - plataforma de BI - HubSpot
- 3 millones de contactos, +450 propiedades/contacto
- 1 vuelo cada 4 minutos: actualización de datos de vuelo/contacto [clase/# de vuelo/origen-destino, clase que voló, etc.]

Solución implementada:

- HubSpot Marketing Enterprise con +450 campos customs
- Software de integración desarrollado por HAL [APIs]
- Tiempo de implementación: 90 días



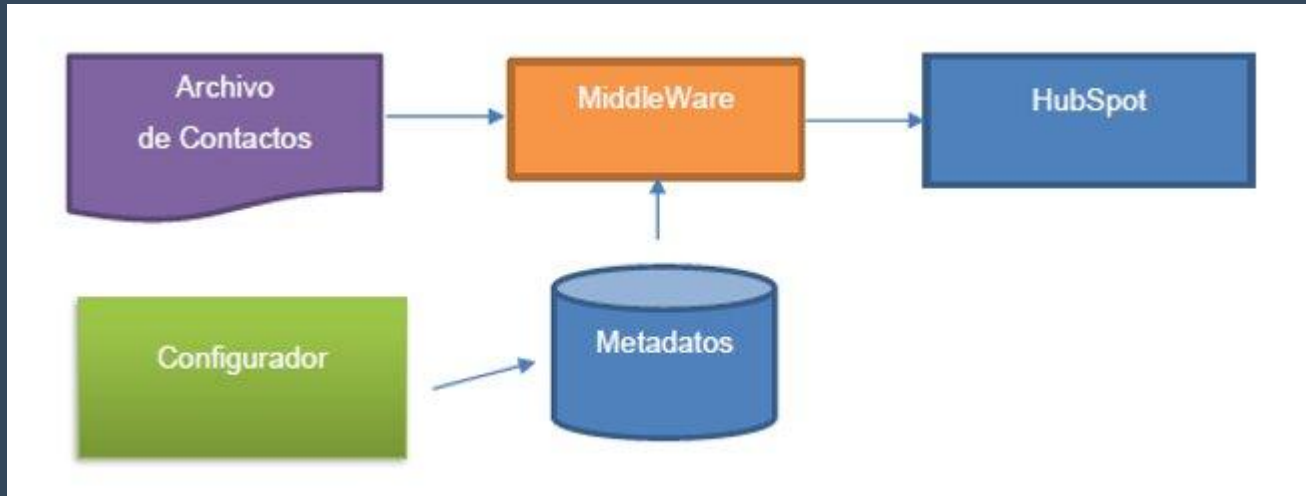
Aerolíneas Argentinas: Caso integración BI



- Extracción de datos
- Conversión de formatos
- Estructuración de datos
- Sincronización del ciclo de vida del contacto
- Sincronización diferencial
- Vuelco total



Aerolíneas Argentinas: Manejo de Metadatos



Aerolíneas Argentinas: ejemplo de configurador

ID:

Etiqueta:

Descripción:

Tipo:

Campo de formulario: ☐

Orden:

Nombre HubSpot:

Subtítulo:

	Id	Label	Descripción	GroupName	Type	FieldType	Fo
▶	CLI_ID	ID único de persona	ID único de persona		number		Falt
	CLI_LOCALIDAD	Localidad	Localidad		string		Falt
	CLI_MAIL_AGEN	Lista de mails del ...	Lista de mails del ...		string		Falt
	CLI_MAIL_EMITI	Lista de mails del ...	Lista de mails del ...		string		Falt
	CLI_MAIL_SELE	Mai con mayoría	Indica para todos		string		Falt
	CLI_MES_CUMP	Mes de cumpleaños	Mes de cumpleaños		string		Falt



Aerolíneas Argentinas: entidades principales involucradas

- Contact
- Company
- Engagement
- Campaign
- Event



Aerolíneas Argentinas: API métodos utilizados

- Get a contact by vid
- Get contact lists
- Update contact
- Get all IContacts
- Get contact by Email
- Get recently updated and created contacts



Aerolíneas Argentinas: Ejemplos de integración con e-commerce

[← Volver a las listas](#)
Categoría: Diamante 
Conteo: 3.632 contactos

Buscar  Acciones Guardar

Lista activa 
[Clonar](#) [Eliminar](#)

PLUS_CATEGORIA es cualquiera de Diamante
☐ Y ☐

☐	NOMBRE	FECHA DE CREACIÓN (...)	TKTS_FECHA_EMISION (...)	PLUS_FECHA_VENCAT (...)
☐		21 de abr. de 2020		
☐		12 de mar. de 2020		
☐		7 de mar. de 2020		
☐		3 de mar. de 2020		
☐		26 de feb. de 2020		
☐		18 de feb. de 2020		
☐		14 de feb. de 2020		
☐		12 de feb. de 2020		
☐		5 de feb. de 2020		
☐		5 de feb. de 2020		
☐		5 de feb. de 2020		
☐		17 de ene. de 2020		
☐		13 de ene. de 2020		

[Anterior](#) 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 [Siguiete](#) [100 por página](#) [Ayuda](#)



Aerolíneas Argentinas: Ejemplos de integración con e-commerce

[← Volver a las listas](#)
Destino: > 1 vez a Roma + Categoría: Platino ✎
Conteo: 446 contactos

Buscar

Lista activa ⓘ
[Clonar](#) [Eliminar](#)

EMIS_DEST_FCO es mayor que 1
y
PLUS_CATEGORIA es cualquiera de Platino

☐	NOMBRE	FECHA DE CREACION (...)	TKTS_FECHA_EMISION (...)	PLUS_FECHA_VENCAT (...)
☐		12 de mar. de 2020		
☐		16 de feb. de 2020		
☐		28 de ene. de 2020		
☐		13 de ene. de 2020		
☐		6 de dic. de 2019		
☐		30 de nov. de 2019		
☐		7 de nov. de 2019		
☐		1 de nov. de 2019		
☐		26 de oct. de 2019		
☐		4 de oct. de 2019		
☐		19 de sep. de 2019		
☐		5 de jul. de 2019		
☐		1 de jul. de 2019		

[Anterior](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [Siguiente](#) [100 por página](#)

[Ayuda](#)



Aerolíneas Argentinas: resultados



Reducción de tiempo e-mail marketing

- ANTES: 24hs + equipo de diseño externo
- AHORA: 10' para e-mails básicos, 1 hora para e-mails con +20 imágenes y contenido personalizado. 1 persona del equipo interno.

Mejora en métricas de e-mail marketing

- + 7 puntos de mejora en la tasa de Open [2018: 15%. 2019: 22%]



Personalización

- Más datos = más personalización de ofertas.
- Inteligencia Artificial y predicción de compras

Mayor velocidad y agilidad con automatización

- ANTES: se hacía pocas acciones y manualmente.
- AHORA: +100 workflows para pre-viaje, incremento de up y cross-selling de servicios adicionales y de terceros.



Resultado final: las ventas on-line crecieron 2X





"Buscamos crecer las ventas del canal digital agresivamente, lo que requiere una comunicación más personalizada, en el momento justo y con la oferta justa. Con HubSpot logramos todo eso y más."

Germán Airasca - Aerolíneas
Argentinas





Contexto actual: gestión de crisis y la comunicación

- 42 vuelos de repatriación: +20,000 argentinos volvieron a sus casas gracias a Aerolíneas.
- 8 vuelos especiales para traer equipamiento sanitario desde China.
Reacondicionamiento de un Airbus 330 – 200 con capacidad para 13 toneladas de carga. +30hs de vuelo.
- WhatsApp y más canales de comunicación para atención del cliente y emergencia sanitaria/repatriación.



#3

Caso: más velocidad en ventas





Magnasco
BROKERS

Caso: Magnasco Brokers

Necesidad:

- Mejorar la experiencia del cliente con una plataforma omnicanal.
- Mejorar la performance de ventas consolidando una vista 360 grados de sus clientes

Solución implementada:

- HubSpot Sales Professional
- Integración de su central telefónica (PBX; Sistema Operativo Asterisk) con HubSpot. [APIs]
- Tiempo de implementación: 70 días



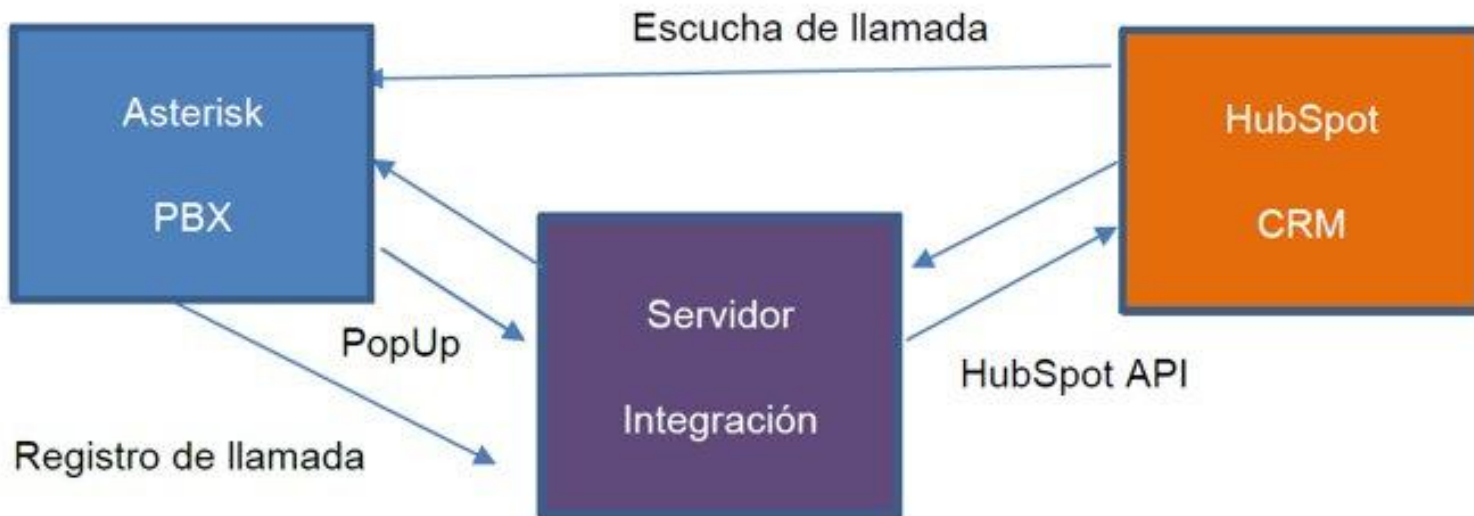
Magnasco Brokers: Integración PBX

- Screen pop-up
- Click to call
- Registro de llamadas
- Escucha de grabaciones de llamadas
- Ruteo inteligente



Magnasco Brokers: Integración PBX

Diagrama de Bloques



Magnasco Brokers: Ejemplos de integración

The screenshot displays the Magnasco Brokers CRM interface. The top navigation bar includes links for Contatos, Conversaciones, Marketing, Ventas, Servicio, Workflows, Informes, Mercado de materiales, and Partner. The left sidebar shows the 'Contatos' section with a profile card for Franco Garibotti, COO en HAL Company. The main area shows a list of activities, with a modal form open for adding a new task. The modal form contains the following fields:

- Nombre: Franco
- Apellido: Garibotti
- Poliza #: 2456001
- Último incidente: 15/04/2020

At the bottom of the modal is an orange button labeled 'Atender'. The background interface shows a list of contacts, a calendar view, and a sidebar with sections for Empresa (1), Negocios (0), Tickets (0), Archivos adjuntos, and Pertenencia a listas.



“Al momento de un siniestro, ponemos en juego las promesas realizadas y la fe que el asegurado depositó en nosotros.

Controlar mejor las métricas es crucial para atender mejor a nuestros clientes.”

*Horacio Lerendegui
Gerente General Magnasco Brokers*



Integración de datos es:



- Más conocimiento del cliente y su contexto (mejor marketing para el cliente)
- Marketing operations eficiente y asertivo
- Encontrar mejores y más oportunidades de ventas
- Pensar fuera de la caja, más allá de una herramienta: todos los datos están ahí!



“¿Qué tipo de datos y herramientas necesitas para atraer más clientes a tu negocio?”

Brian Halligan
Chief Executive Officer

HubSpot



Empecemos con las
preguntas
de Zoom.





EN VIVO





Customer Showcase: Integraciones

#CustomerShowcaseENVIVO





José Luis Ortiz
CSM LatAm | HubSpot



Juliana Fernandez
CSM LatAm | HubSpot



Diana Cardoso
CSM LatAm | HubSpot





Cecilia
Hayafuji

CEO | HAL Company



Florencia
Santovito

Sales & Marketing Manager |
HAL Company



Franco
Garibotti

COO | HAL Company



Roberto
Schatz

Arquitecto de software |
HAL Company



Agenda

1. Obtener más con HubSpot a través de integraciones
2. Caso: integración con e-commerce
3. Caso: más velocidad en Ventas
4. Resumen
5. Q&A



Qué aprenderás hoy

1. Cómo identificar e implementar integraciones para potenciar el uso de HubSpot



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.





HubSpot

**Advanced Implementation
Certified**

HAL Company

Agencia técnica, únicos en Latinoamérica
certificados para implementar, integrar y migrar
datos desde y hacia HubSpot.



#1

Obtener más con HubSpot a través
de integraciones



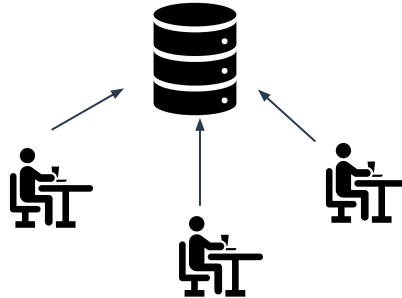
Obtener más con HubSpot

- Integración, interoperabilidad, escalabilidad: un poco de historia sobre los datos...

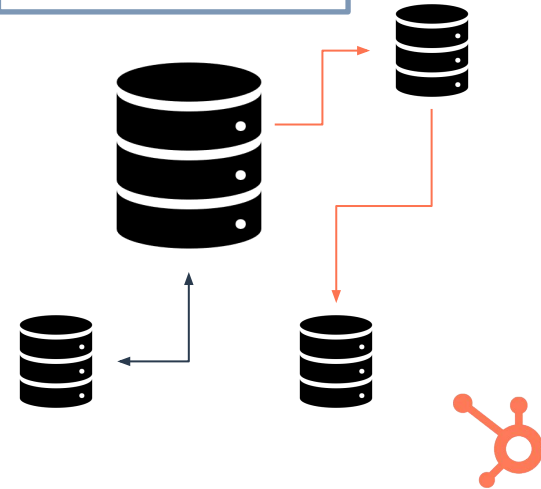
Ingreso de datos aislados



Ingreso de datos centralizado



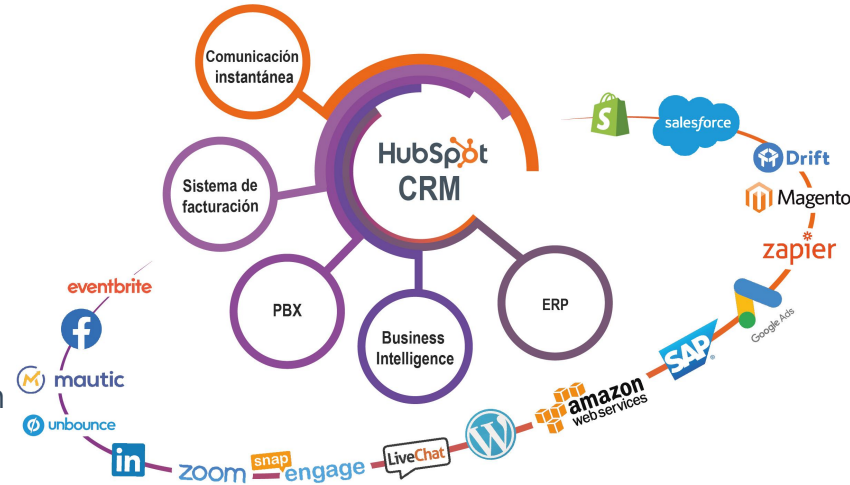
Interoperabilidad



Integración

Principales objetivos

- Evitar reingreso de datos repetitivos
 - ERP: Razón Social vs CRM: Nombre_empresa
- Aprender de los datos históricos
- Predecir comportamiento futuro
 - Ventas, tipo de producto, etc.
 - Mktg: distribución de recursos en campañas
- Agilizar la toma de decisiones.
Disponibilizar datos a toda la organización (big-data, analytics)



¿Qué buscan solucionar las empresas?

Desafíos:

1. Duplicación de datos.
2. Información desactualizada.
3. Datos incompatibles.
4. Información inconsistente.

Soluciones:

1. Actualizaciones en línea combinadas con procesos en lote.
2. Módulos de sincronización.
3. Módulos de conversión basados en metadatos dinámicos.
4. Interfaz de consistencia de información.

#2

Caso: integración con e-commerce



Aerolíneas Argentinas: integración con e-commerce

Necesidad:

- Incrementar las ventas online

Desafíos:

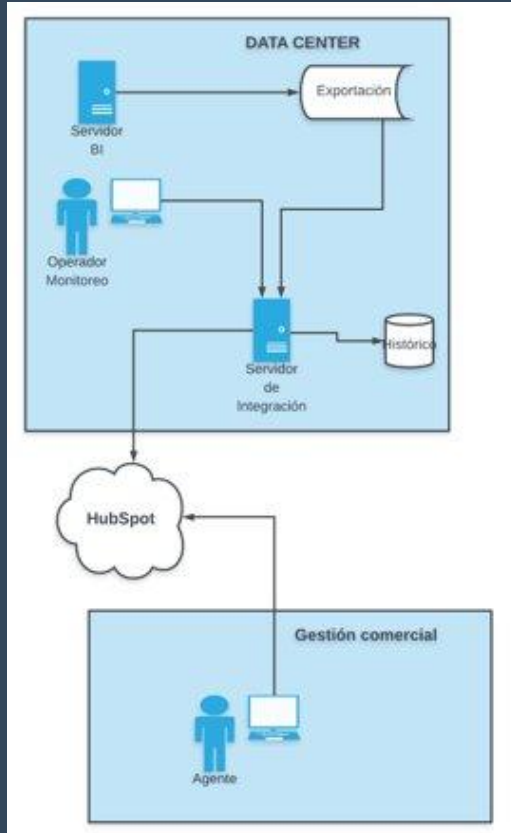
- E-commerce - plataforma de BI - HubSpot
- 3 millones de contactos, +450 propiedades/contacto
- 1 vuelo cada 4 minutos: actualización de datos de vuelo/contacto [clase/# de vuelo/origen-destino, clase que voló, etc.]

Solución implementada:

- HubSpot Marketing Enterprise con +450 campos customs
- Software de integración desarrollado por HAL [APIs]
- Tiempo de implementación: 90 días



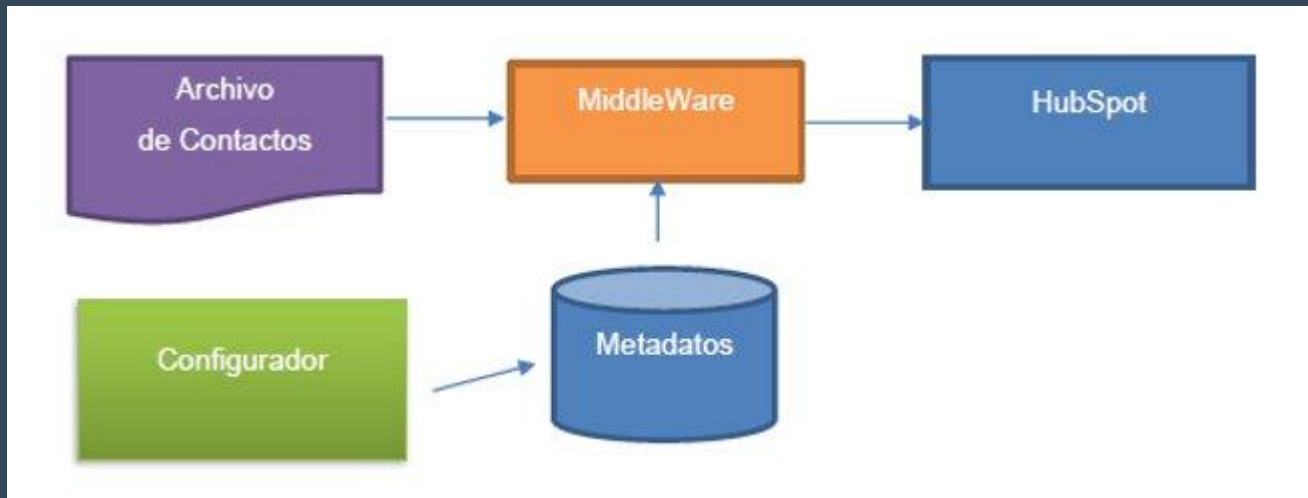
Aerolíneas Argentinas: Caso integración BI



- Extracción de datos
- Conversión de formatos
- Estructuración de datos
- Sincronización del ciclo de vida del contacto
- Sincronización diferencial
- Vuelco total



Aerolíneas Argentinas: Manejo de Metadatos



Aerolíneas Argentinas: ejemplo de configurador

ID:

Etiqueta:

Descripción:

Tipo:

Campo de formulario: ☐

Orden:

Nombre HubSpot:

Subtítulo:

	Id	Label	Descripción	GroupName	Type	FieldType	Fo
▶	CLI_ID	ID único de persona	ID único de persona		number		Falt
	CLI_LOCALIDAD	Localidad	Localidad		string		Falt
	CLI_MAIL_AGEN	Lista de mails del ...	Lista de mails del ...		string		Falt
	CLI_MAIL_EMITI	Lista de mails del ...	Lista de mails del ...		string		Falt
	CLI_MAIL_SELE	Mai con mayoría	Indica para todos		string		Falt
	CLI_MES_CUMP	Mes de cumpleaños	Mes de cumpleaños		string		Falt



Aerolíneas Argentinas: entidades principales involucradas

- Contact
- Company
- Engagement
- Campaign
- Event



Aerolíneas Argentinas: API métodos utilizados

- Get a contact by vid
- Get contact lists
- Update contact
- Get all IContacts
- Get contact by Email
- Get recently updated and created contacts



Aerolíneas Argentinas: Ejemplos de integración con e-commerce

[← Volver a las listas](#)
Categoría: Diamante
Conteo: 3.632 contactos

Buscar Acciones ▼ Guardar

Lista activa
[Clonar](#) [Eliminar](#)

PLUS_CATEGORIA es cualquiera de Diamante

☐ Y ☐

☐	NOMBRE	FECHA DE CREACIÓN (...)	TKTS_FECHA_EMISION (...)	PLUS_FECHA_VENCAT (...)
☐	HORACIO DANIEL MEGA	21 de abr. de 2020	10 de feb. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	RAMON CARLOS FERNANDEZ TEMP...	12 de mar. de 2020	12 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	MARCELO LIOY	7 de mar. de 2020	27 de feb. de 2020	28 de feb. de 2021
☐	GUILLERMO ZOLEZZI	3 de mar. de 2020	25 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	CHRISTIAN HACHE	26 de feb. de 2020	17 de mar. de 2020	31 de ene. de 2021
☐	EDUARDO MARTINO	18 de feb. de 2020	28 de oct. de 2019	31 de mar. de 2021
☐	BEATRIZ NORMA PERUZZI	14 de feb. de 2020	15 de oct. de 2019	30 de sep. de 2020
☐	MARTA LIDIA VALLESPER	12 de feb. de 2020	29 de feb. de 2020	31 de ene. de 2021
☐	NANCTY MARIEL GERSEL	5 de feb. de 2020	6 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	ADRIAN BOTANA	5 de feb. de 2020	10 de mar. de 2020	31 de oct. de 2020
☐	ROBERTO PABLO FERNANDEZ ROJO	5 de feb. de 2020	8 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	IGNACIO MONTENEGRO	17 de ene. de 2020	18 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	AGUSTIN DANIEL VILA	13 de ene. de 2020	13 de feb. de 2020	31 de oct. de 2020

[Anterior](#) [1](#) [2](#) [3](#) [4](#) [5](#) [6](#) [7](#) [8](#) [9](#) [10](#) [11](#) [Siguiente](#) [100 por página ▼](#)

Ayuda



Aerolíneas Argentinas: Ejemplos de integración con e-commerce

[← Volver a las listas](#)
Destino: > 1 vez a Roma + Categoría: Platino ✎
Conteo: 446 contactos

Buscar

Lista activa ⓘ
[Clonar](#) [Eliminar](#)

EMIS_DEST_FCO es mayor que 1

y

PLUS_CATEGORIA es cualquiera de Platino

Y

O

☐	NOMBRE	FECHA DE CREACION (...)	TKTS_FECHA_EMISION (...)	PLUS_FECHA_VENCAT (...)
☐	MB MARIA CRISTINA BOLDORINI	12 de mar. de 2020	16 de ene. de 2020	28 de feb. de 2021
☐	HP HERNAN PELFINI	16 de feb. de 2020	8 de may. de 2020	31 de jul. de 2020
☐	AL ALICIA D OLIVEIRA LEANDRO	28 de ene. de 2020	9 de feb. de 2020	31 de mar. de 2021
☐	IE IGNACIO F ESCUTI	13 de ene. de 2020	8 de mar. de 2020	31 de ene. de 2021
☐	MG MARIA LORENA GONZALEZ	6 de dic. de 2019	30 de mar. de 2019	31 de jul. de 2020
☐	MP MARA PERREN	30 de nov. de 2019	11 de mar. de 2020	30 de sep. de 2020
☐	AP ALEJANDRO PRIVITERA	7 de nov. de 2019	8 de feb. de 2020	30 de nov. de 2020
☐	AM ADRIANA MUSLERA	1 de nov. de 2019	15 de may. de 2019	30 de sep. de 2020
☐	GM GRACIELA MEDINA	26 de oct. de 2019	13 de feb. de 2020	31 de dic. de 2020
☐	LA LAURA BEATRIZ AVILA	4 de oct. de 2019	4 de mar. de 2020	31 de dic. de 2020
☐	NN NESTOR ALEJANDRO NICOLAS	19 de sep. de 2019	25 de nov. de 2019	30 de nov. de 2020
☐	JA JORGE ALEJANDRO AMAYA	5 de jul. de 2019	3 de mar. de 2020	30 de jun. de 2020
☐	MA MARCO PAOLINI	1 de jul. de 2019	6 de mar. de 2020	31 de dic. de 2020

[←](#) Anterior **1** 2 3 4 5 [Siguiente](#) [➤](#) 100 por página

Ayuda



Aerolíneas Argentinas: resultados



Reducción de tiempo e-mail marketing

- ANTES: 24hs + equipo de diseño externo
- AHORA: 10' para e-mails básicos, 1 hora para e-mails con +20 imágenes y contenido personalizado. 1 persona del equipo interno.

Mejora en métricas de e-mail marketing

- + 7 puntos de mejora en la tasa de Open [2018: 15%. 2019: 22%]



Personalización

- Más datos = más personalización de ofertas.
- Inteligencia Artificial y predicción de compras

Mayor velocidad y agilidad con automatización

- ANTES: se hacía pocas acciones y manualmente.
- AHORA: +100 workflows para pre-viaje, incremento de up y cross-selling de servicios adicionales y de terceros.



Resultado final: las ventas on-line crecieron 2X





"Buscamos crecer las ventas del canal digital agresivamente, lo que requiere una comunicación más personalizada, en el momento justo y con la oferta justa. Con HubSpot logramos todo eso y más."

Germán Airasca - Aerolíneas
Argentinas





Contexto actual: gestión de crisis y la comunicación

- 42 vuelos de repatriación: +20,000 argentinos volvieron a sus casas gracias a Aerolíneas.
- 8 vuelos especiales para traer equipamiento sanitario desde China.
Reacondicionamiento de un Airbus 330 – 200 con capacidad para 13 toneladas de carga. +30hs de vuelo.
- WhatsApp y más canales de comunicación para atención del cliente y emergencia sanitaria/repatriación.



#3

Caso: más velocidad en ventas





Magnasco
BROKERS

Caso: Magnasco Brokers

Necesidad:

- Mejorar la experiencia del cliente con una plataforma omnicanal.
- Mejorar la performance de ventas consolidando una vista 360 grados de sus clientes

Solución implementada:

- HubSpot Sales Professional
- Integración de su central telefónica (PBX; Sistema Operativo Asterisk) con HubSpot. [APIs]
- Tiempo de implementación: 70 días



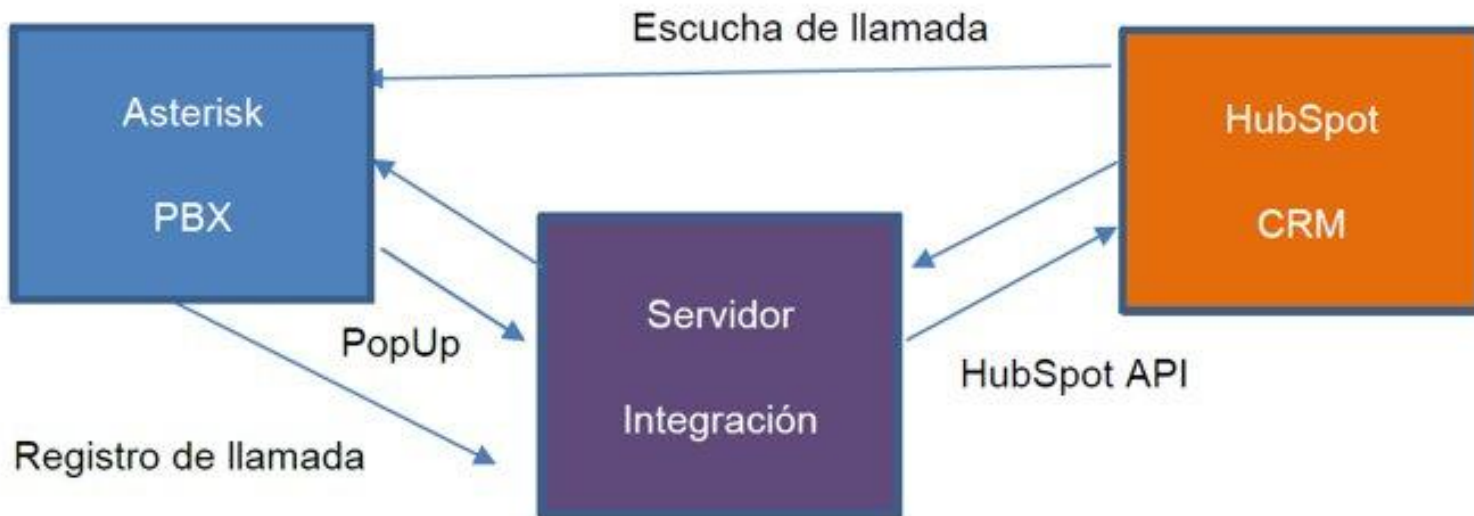
Magnasco Brokers: Integración PBX

- Screen pop-up
- Click to call
- Registro de llamadas
- Escucha de grabaciones de llamadas
- Ruteo inteligente

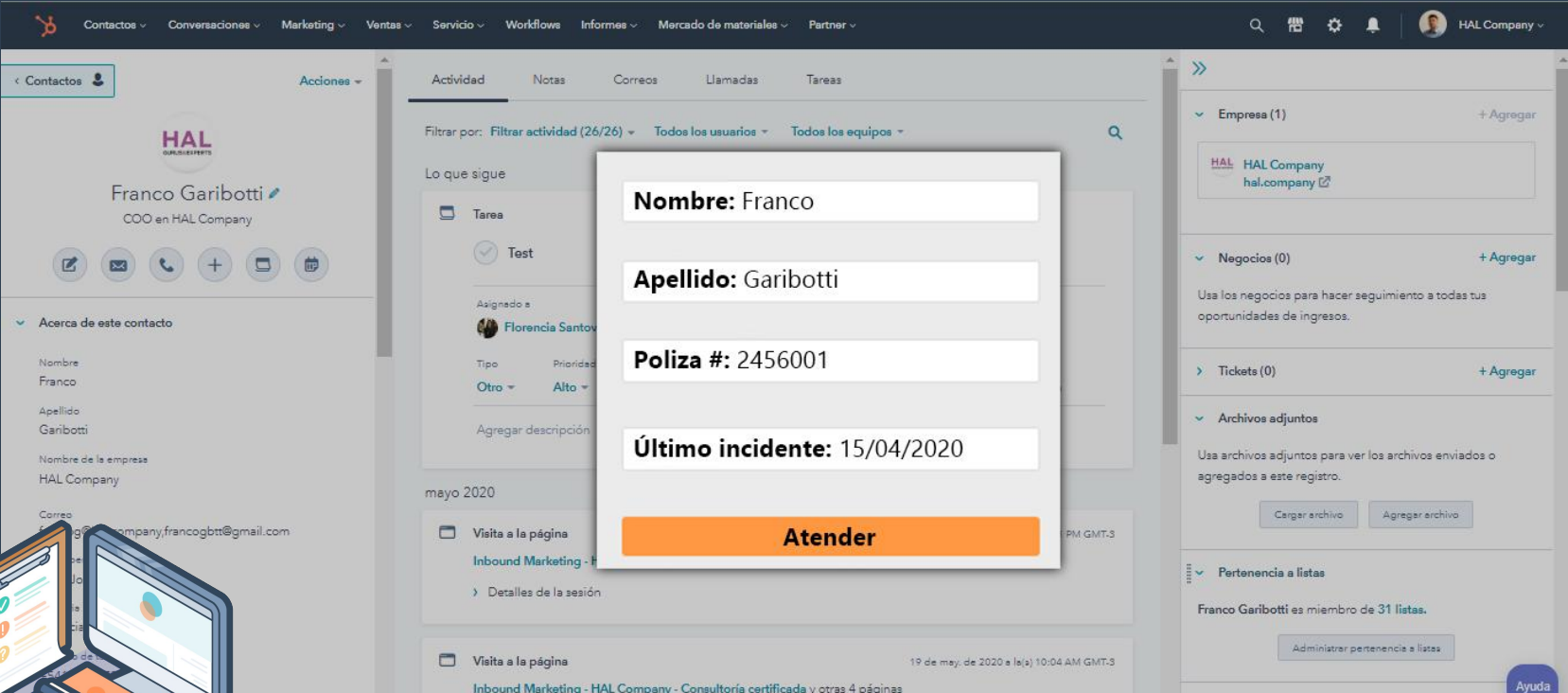


Magnasco Brokers: Integración PBX

Diagrama de Bloques



Magnasco Brokers: Ejemplos de integración



The screenshot displays the Magnasco Brokers CRM interface. The top navigation bar includes links for Contatos, Conversaciones, Marketing, Ventas, Servicio, Workflows, Informes, Mercado de materiales, and Partner. The left sidebar shows the contact profile for Franco Garibotti, COO en HAL Company, with contact details and a list of recent activities. The main area shows a list of tasks, with a modal form open for adding a new task. The modal form contains the following fields:

- Nombre: Franco
- Apellido: Garibotti
- Poliza #: 2456001
- Último incidente: 15/04/2020

An orange button labeled "Atender" is located at the bottom of the modal form. The background interface also shows a list of tasks and a sidebar with various sections like Empresa, Negocios, Tickets, Archivos adjuntos, and Pertenencia a listas.



“Al momento de un siniestro, ponemos en juego las promesas realizadas y la fe que el asegurado depositó en nosotros.

Controlar mejor las métricas es crucial para atender mejor a nuestros clientes.”

*Horacio Lerendegui
Gerente General Magnasco Brokers*



Integración de datos es:



- Más conocimiento del cliente y su contexto (mejor marketing para el cliente)
- Marketing operations eficiente y asertivo
- Encontrar mejores y más oportunidades de ventas
- Pensar fuera de la caja, más allá de una herramienta: todos los datos están ahí!



“¿Qué tipo de datos y herramientas necesitas para atraer más clientes a tu negocio?”

Brian Halligan
Chief Executive Officer

HubSpot



Empecemos con las
preguntas
de Zoom.





HubSpot

**Advanced Implementation
Certified**

HAL Company

contacto@hal.company

www.hal.company



¡Gracias!





HubSpot

**Advanced Implementation
Certified**

HAL Company

contacto@hal.company

www.hal.company



¡Gracias!

