



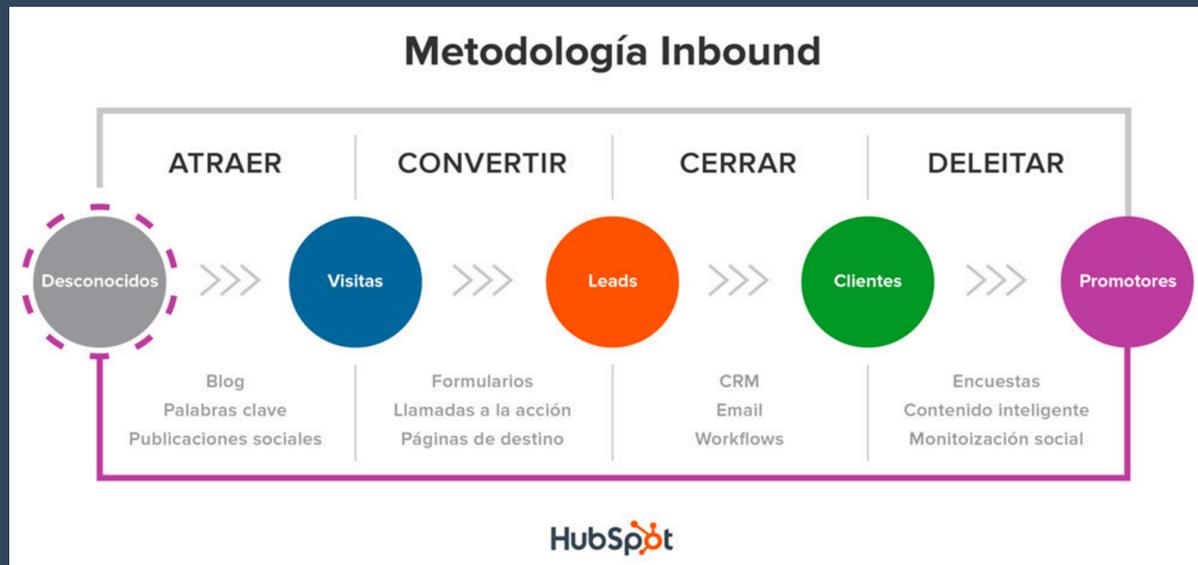
INFORME DE ROI

GROWTH STACK DE HUBSPOT 2017

INFORMACIÓN GENERAL

Cada año, HubSpot revisa datos de clientes reales y le encarga a un estudiante de MIT Sloan que analice las cifras. Este informe refleja el retorno de la inversión que los clientes de HubSpot han percibido de sus actividades de marketing y ventas gracias al software de HubSpot.

El análisis se realizó a partir de las respuestas de encuestas que realizaron los clientes y los datos de la web de clientes a lo largo de un período de 30 meses por cliente, desde 2014 hasta 2016. Se centra en tres premisas fundamentales de la metodología inbound: atraer a desconocidos para que se conviertan en visitantes del sitio web, convertir a visitantes del sitio web en oportunidades de venta y convertir estas oportunidades en clientes.



RESULTADOS

Nuestro análisis permitió determinar lo siguiente:

- **Atraer visitantes al sitio**

Los clientes recibieron **3.3** veces más visitantes al mes al cabo de 1 año.

- **Convertir visitantes en oportunidades de venta**

Los clientes obtuvieron **3.5** veces más oportunidades de venta al mes al cabo de 1 año.

- **Convertir oportunidades de venta en clientes**

El **79%** de los clientes que completaron la encuesta percibieron un aumento del **67%** en sus ingresos de ventas al cabo de 7 meses de usar HubSpot.

El **83%** de los clientes percibieron un aumento en la tasa de conversión de oportunidad de venta a cliente.

RESULTADOS

PROFESIONALES
DEL MARKETING
MÁS SATISFECHOS

..... 91%

de los usuarios del Growth Stack coincidieron en que HubSpot los ayudó a alcanzar sus objetivos de crecimiento.

REPRESENTANTES
DE VENTAS
MÁS SATISFECHOS

..... 70%

de los clientes de HubSpot obtuvieron oportunidades de venta de mayor calidad con HubSpot.

CLIENTES
MÁS SATISFECHOS

..... 60%

de los clientes de HubSpot observaron un aumento en la satisfacción de sus clientes.

Clientes de HubSpot de todos los tamaños percibieron aumentos significativos en el tráfico de sus sitios y las tasas de conversión de oportunidades de venta. En las siguientes tablas, se muestran los datos desglosados por grupos de clientes.

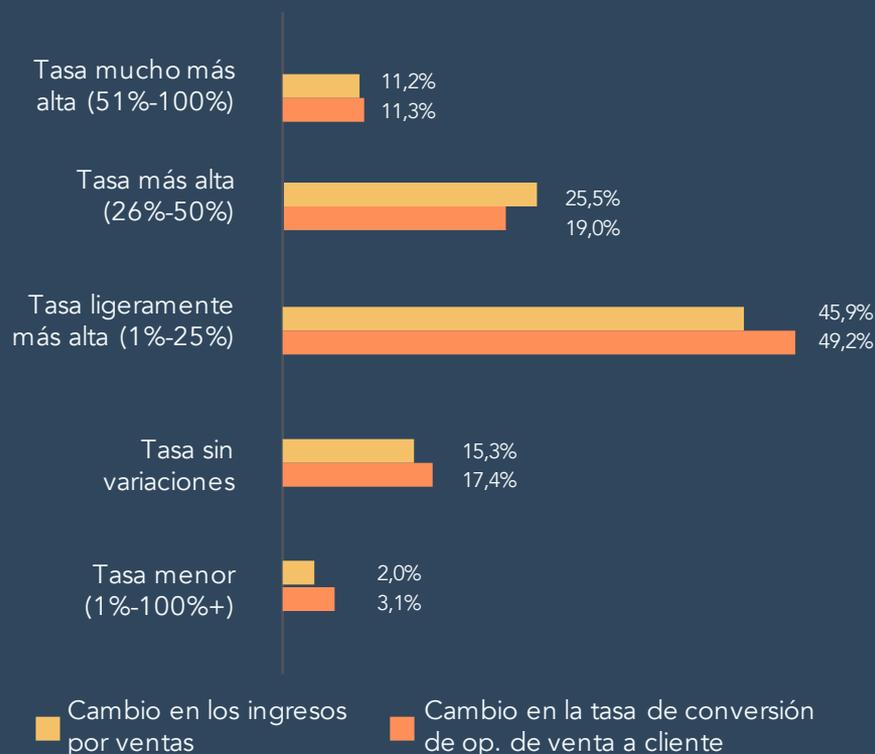
GANANCIAS DERIVADAS DE LA ATRACCIÓN DE VISITANTES AL SITIO WEB

Grupo de clientes	Tras usar HubSpot activamente durante...		
	6 meses	1 año	2 años
Todos	x2.6	x3.3	x3.4
11 a 499 visitantes iniciales	x2.7	x3.2	x3.4
500 a 2499 visitantes iniciales	x2.5	x3.3	x3.1
2500 a 9999 visitantes iniciales	x2.9	x3.5	x3.7
Más de 10.000 visitantes iniciales	x2.6	x3.2	x3.5

GANANCIAS DERIVADAS DE LA GENERACIÓN DE OPORTUNIDADES DE VENTA (ODV)

Grupo de clientes	Tras usar HubSpot activamente durante...		
	6 meses	1 año	2 años
Todos	x1.8	x3.5	x7
Menos de 10 ODV iniciales	x1.7	x3.6	x6.8
De 10 a 49 ODV iniciales	x1.7	x3.5	x7.2
De 50 a 199 ODV iniciales	x1.9	x3.8	x7.3
De 200 a 999 ODV iniciales	x1.7	x3.5	x6.5
De ODV de venta iniciales	x1.8	x3.4	x7.1
Más de 5000 ODV iniciales	x1.6	x3.4	x7.5

AUMENTOS EN LA TASA DE CONVERSIÓN DE OPORTUNIDAD DE VENTA A CLIENTE Y EN LOS INGRESOS POR VENTAS DESDE QUE SE USÓ HUBSPOT



Este estudio señala que los clientes de diversos segmentos perciben un aumento significativo en sus métricas de crecimiento.

Los productos de HubSpot han proporcionado de manera constante un retomo de la inversión rápido y elevado para la mayoría de sus clientes. Encuentra el informe de ROI completo, con más estadísticas y testimonios de clientes, en www.hubspot.es/roi.

AHORROS DE COSTES POTENCIALES

Otra ventaja del Growth Stack se relaciona con las reducciones de costes. Cambiar al Growth Stack de HubSpot permite a muchos equipos eliminar otros costes de software y cargos por gestión de medios de pago y, en algunos casos, reducir los costes operativos.

- HERRAMIENTAS DE REDES SOCIALES
- CARGOS POR GESTIÓN DE PPC
- SERVICIOS DE SEO Y SITIOS WEB

- HERRAMIENTAS DE EMAIL MARKETING

- COSTES DE CRM
- HERRAMIENTAS DE PRODUCTIVIDAD DE VENTAS

Disminución de los costes operativos
Un conjunto de herramientas previamente integradas por lo general requiere menos trabajo de integración técnica inicial y menos mantenimiento a lo largo del tiempo.

Ahorros generales a lo largo del tiempo
Una solución integrada como HubSpot es capaz de reducir significativamente el tiempo que se pierde alternando entre herramientas y migrando datos entre sistemas.

Ajuste de gastos
Al tener más información sobre los esfuerzos y las campañas de pago que realmente resultan eficaces, muchos clientes de HubSpot logran reducir o ajustar otros costes a lo largo del embudo.

EL GROWTH STACK DE HUBSPOT

HubSpot ofrece una suite completa de productos para el marketing, las ventas y la gestión de las relaciones con los clientes. Estas herramientas son poderosas cuando se usan solas, pero mucho más cuando se utilizan en conjunto.



HUBSPOT MARKETING

UNIFICA TU EQUIPO, TUS HERRAMIENTAS Y TUS DATOS EN UN SOLO LUGAR.

HubSpot Marketing tiene todo lo que necesitas para aumentar el tráfico, convertir oportunidades de venta y demostrar el ROI. Todo ello con el respaldo de un equipo de asistencia técnica que te ayuda a crecer.



HUBSPOT SALES

VENDE DE UNA MANERA MÁS EFICAZ, MODERNA Y HUMANA.

HubSpot Sales te proporciona información útil sobre los contactos y las empresas con los que trabajas, directamente en tu bandeja de entrada. Además, gracias a las herramientas de productividad para ahorrar tiempo, venderás de manera eficaz y moderna.



HUBSPOT CRM

EL SISTEMA CRM QUE TU EQUIPO DE VENTAS NO QUERRÁ DEJAR DE USAR.

Despídete de las tareas manuales y las características confusas. HubSpot CRM es un sistema de CRM gratuito que organiza todos los datos de tus contactos y clientes en un solo lugar.

Comenzar a usar el
Growth Stack de
HubSpot en
[hubspot.es](https://www.hubspot.es)

Calcular tu ROI de
HubSpot en
[hubspot.es/roi](https://www.hubspot.es/roi)

SOBRE LA AUTORA



Shweta Jindal es una estudiante graduada que actualmente cursa la maestría en Ciencias de la Gestión e Ingeniería de MIT Sloan School of Management y MIT School of Engineering.

Antes de asistir a MIT Sloan, Shweta era gestora de proyectos/directora del área técnica en Broadcom, donde desarrollaba productos de hardware para el centro de datos y las aplicaciones del servidor.