

A decorative graphic on the left side of the slide. It consists of a vertical line that is interrupted by several overlapping circles of varying sizes and opacities. The circles are in shades of light pink and white, creating a layered, abstract effect.

Lançamento de julho:

Marketing Hub Starter



Começando a expandir seu marketing?
Está com sorte.
Você tem grande variedade de
ferramentas à sua disposição.

Com tantas opções, nunca foi tão fácil começar a fazer isso.

No entanto, começar *do jeito certo* está mais difícil do que nunca.

Por onde você começa?

Você sabe que precisa enviar uma newsletter por e-mail.

Vê anúncios em todos os lugares e quer experimentá-los também.

Sabe que seu site precisa gerar leads.

Bate-papo ao vivo é a nova onda, certo?
Vamos experimentar também.

Você usa o Facebook, mas não tem como interagir com os clientes por lá.

Você tem leads, mas não tem como monitorar as interações.

Cria uma conta em uma ferramenta de e-mail marketing.

Arruma um software de criação de anúncios.

Passa a usar um plug-in de formulários e outro de pop-ups.

Contrata um software de bate-papo ao vivo.

Usa um bot de mensagens para mídias sociais.

Implanta um CRM. Ou mantém tudo em uma planilha.

Esta forma de trabalhar tem
um problema:
quanto mais ferramentas você usa,
mais tempo gastará para gerenciá-las.
Muito mais tempo.

Sua lista de tarefas
começa assim:

Tenho um site. Como gero leads a partir dele?

E fica assim.

- Criar uma conta em uma ferramenta de e-mail
- Implantar um plug-in de formulários
- Implantar uma ferramenta de anúncios para o Facebook
- Respirar
- Implantar um app de agendamento
- Implantar uma ferramenta independente de sincronização
- Exportar o código de um formulário e desvendar o HTML para incluí-los no site
- Pesquisar no Google “como deixar meu formulário mais estiloso” e aprender CSS o suficiente para dominar o assunto
- Criar 4 senhas novas
- Pagar 4 contas
- Respirar
- Configurar a sincronização entre o plugin de formulários e o CRM
- Configurar a sincronização entre os anúncios do Facebook e o CRM
- Configurar a sincronização entre o app do agendamento e o CRM
- Configurar a sincronização entre a ferramenta de e-mail e o CRM
- Configurar a sincronização entre o CRM e a ferramenta de e-mail
- Desistir, porque sincronizações bidirecionais e mapeamentos de campo dão muito trabalho
- Perguntar se vale a pena fazer isso tudo
- Respirar
- Exportar a lista do CRM
- Importar para a ferramenta de e-mail
- Treinar a equipe para aprender a usar tudo isso
- Configurar e-mail
- Enviar e-mail
- Exportar dados da ferramenta de e-mail
- Importar para o CRM

E, de repente, você percebe que está dedicando mais tempo ao gerenciamento de ferramentas do que propriamente à execução da sua estratégia de marketing.

Opa! Eu já recebi esse e-mail?

Por que você está me oferecendo algo que eu já tenho?

Eu já falei sobre isso com vocês pelo chat. Mas parece que o seu vendedor não sabe disso, né?

Mas isso não acontece só com você.
Os seus clientes também percebem que o seu marketing depende de um monte de ferramentas que não se falam.

É essa percepção não acontece pelos motivos certos.

Por que está me enviando e-mail marketing sobre isso se eu já estou em contato com um representante de vendas?

Eu mudei de empresa há 3 meses. Por que vocês estão me enviando e-mails para o endereço antigo?

Eu preenchi "área de saúde" no formulário do site, mas vocês estão me enviando uns e-mails de assuntos completamente diferentes disso.

A pior parte?

Com o crescimento da sua empresa,
essas ferramentas não serão
mais suficientes.

E você vai voltar à estaca zero.

Sign up for a Facebook Messenger account
Create a Facebook Messenger account
Breathe
Sign up for a scheduling app
Sign up for live chat
Sign up for third-party syncing tool
Export form and live chat code, and hack through HTML to add to website
Google "how to style my form" and learn enough CSS to be dangerous
Write down your 8 new passwords
Breathe
Set up sync between forms plugin and CRM
Set up sync between calendar and CRM
Set up sync between Messenger and CRM (or don't, because no tool can)
Set up sync between scheduling app and CRM
Set up sync between website and CRM
Set up sync between email and CRM
Set up sync between CRM and email
Whoa, these integrations and mappings are overwhelming
Ask whether it's all worth it
Breathe
Export list from CRM
Import to email tool
Train your team on how to use all of this stuff
Set up email
Send email
Export data from email tool
Import it to CRM

**Chega de perder tempo.
Pare de desperdiçar sua energia.
Pare de contar com a boa vontade
dos seus clientes.**

Sign up for a Facebook tool

Create a Facebook Messenger account

Breathe

Sign up for a scheduling app

Sign up for live chat

Sign up for third-party syncing tool

Export form and live chat code, and hack through HTML to add to website

Google "how to style my form" and learn enough CSS to be dangerous

Write down your 8 new passwords

Pay a bill

Breathe

Set up sync between forms plugin and CRM

Set up sync between Facebook and CRM

Set up sync between Messenger and CRM (or don't, because it's too crazy)

Set up sync between scheduling app and CRM

Set up sync between live chat and CRM

Set up sync between email and CRM

Set up sync between CRM and email

Give up, because bidirectional sync and field mappings are overwhelming

Ask whether it's all worth it

Breathe

Export list from CRM

Import to email tool

Train your team on how to use all of this stuff

Set up email

Send email

Export data from email tool

Import it to CRM

Pare de gerenciar ferramentas.
Comece a executar sua
estratégia de marketing do
jeito certo.

Fala sério, HubSpot.
Quem me dera se fosse fácil
desse jeito.

Para fazer isso,
seria preciso ter um
pacote de software.

E esses pacotes são
caros e complicados.

É, são mesmo.
Mas e se não fossem?

E se tudo o que você precisa para
começar a executar a sua estratégia
de marketing do jeito certo
estiver em um único sistema?

E se o custo desse sistema não
quebrar o seu orçamento?

Sign up for an email tool
Sign up for a forms plugin
Sign up for a Facebook ads tool
Create a Facebook Messenger account.
Breathe.
Sign up for a scheduling app

E se, ao invés daquela trabalheira toda...

Write down your 8 new passwords.
Pay 8 bills.
Breathe.
Set up sync between forms plugin and CRM
Set up sync between Facebook ads and CRM
Set up sync between Messenger and CRM (or don't, because no tool can)
Set up sync between scheduling app and CRM
Set up sync between live chat and CRM
Set up sync between email and CRM
Set up sync between CRM and email
Give up, because bidirectional syncs and field mappings are overwhelming
Ask whether it's all worth it.
Breathe.
Export list from CRM
Import to email tool
Set up email
Send a one size-fits-all email with 10 minutes left in your day.
Export data from email tool

...a expansão do seu marketing fosse assim?

Criar uma conta na HubSpot

Enviar e-mails, montar anúncios, criar formulários, configurar o bate-papo ao vivo e muito mais

Sincronizar com o CRM nº 1 do mercado para monitorar todas as suas interações em um único lugar

Personalizar todas as suas ações de marketing para cada cliente.

Começar a crescer.

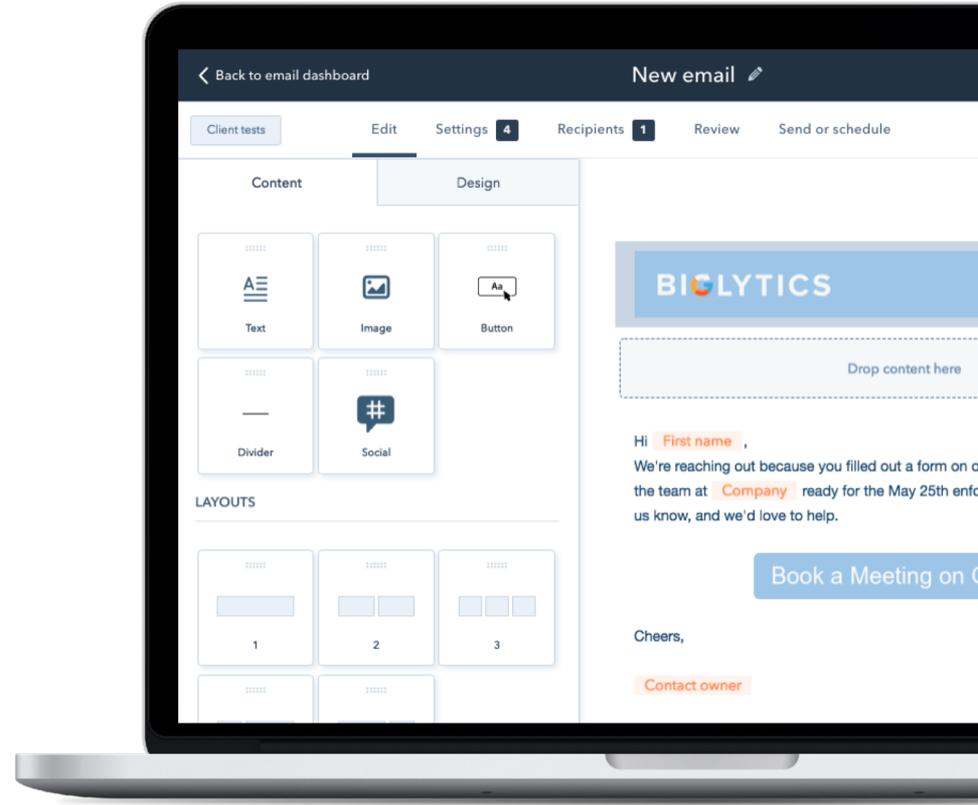
Quanto tempo a mais você teria?

E que benefícios os seus clientes
teriam com isso?

Observação:

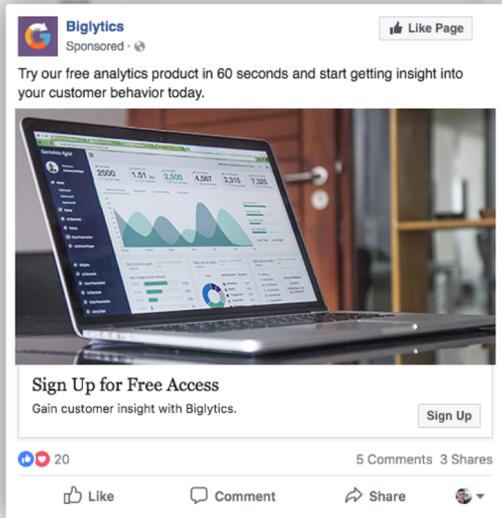
Conheça o novo Marketing Hub Starter.

Todas as ferramentas necessárias para você começar a executar sua estratégia de marketing do jeito certo. Converta e envolva o seu público com anúncios, bate-papo, e-mails, formulários, Facebook Messenger e muito mais. Mantenha a organização com o CRM nº 1 para PME. Tudo isso por US\$100/mês.



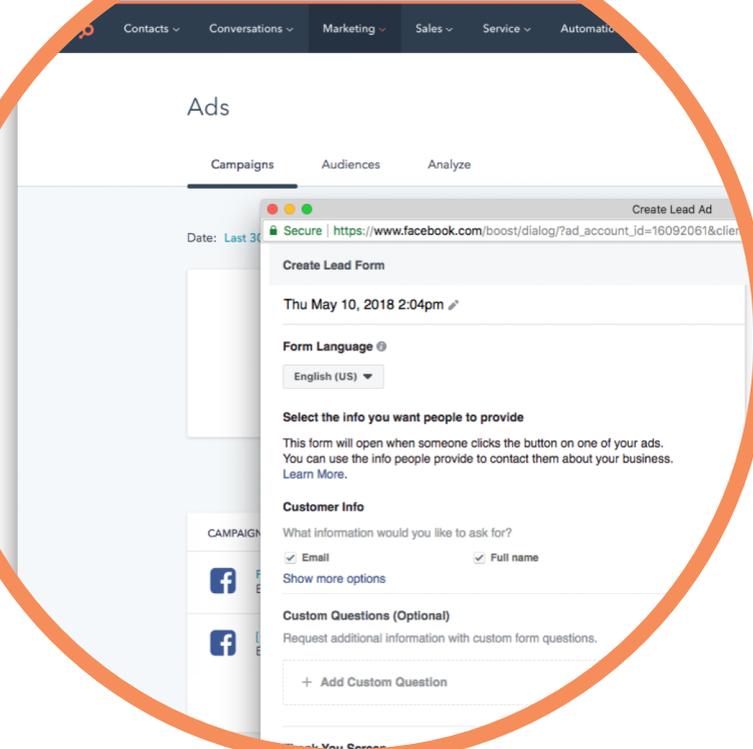
Com o Marketing Hub Starter.

Anúncios no Facebook e no Instagram



A screenshot of a Facebook sponsored post for Biglytics. The post features a laptop displaying a dashboard with various charts and graphs. The text of the post reads: "Try our free analytics product in 60 seconds and start getting insight into your customer behavior today." Below the image, it says "Sign Up for Free Access" and "Gain customer insight with Biglytics." There is a "Sign Up" button and engagement metrics showing 20 likes, 5 comments, and 3 shares.

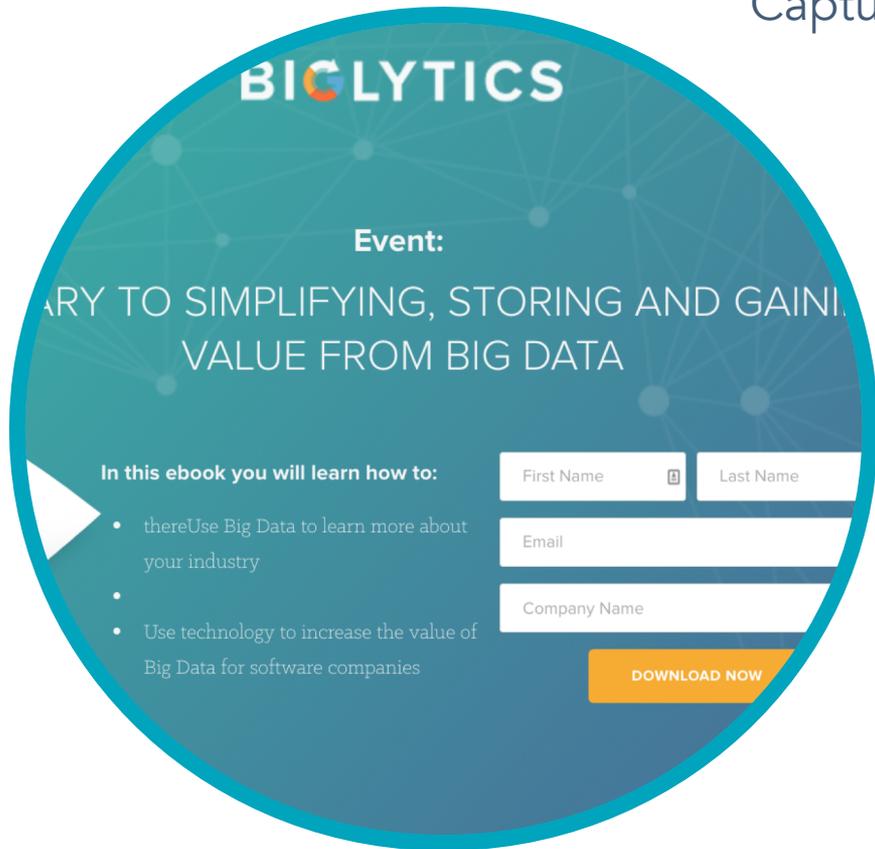
Seus clientes encontram você por meio de um anúncio relevante no Facebook...



A screenshot of the Facebook Ads interface. The main heading is "Ads" with sub-tabs for "Campaigns", "Audiences", and "Analyze". A "Create Lead Ad" dialog box is open, showing the "Create Lead Form" configuration. The form is titled "Create Lead Form" and shows the date "Thu May 10, 2018 2:04pm". The form language is set to "English (US)". Under "Select the info you want people to provide", there is a note: "This form will open when someone clicks the button on one of your ads. You can use the info people provide to contact them about your business. Learn More." Under "Customer Info", there are checkboxes for "Email" (checked) and "Full name" (checked). There is also a section for "Custom Questions (Optional)" with a button to "Add Custom Question".

... que você criou e direcionou em questão de minutos usando a integração de anúncios para Facebook da HubSpot.

Captura de leads



BICLYTICS

Event:

ARY TO SIMPLIFYING, STORING AND GAINING
VALUE FROM BIG DATA

In this ebook you will learn how to:

- thereUse Big Data to learn more about your industry
- Use technology to increase the value of Big Data for software companies

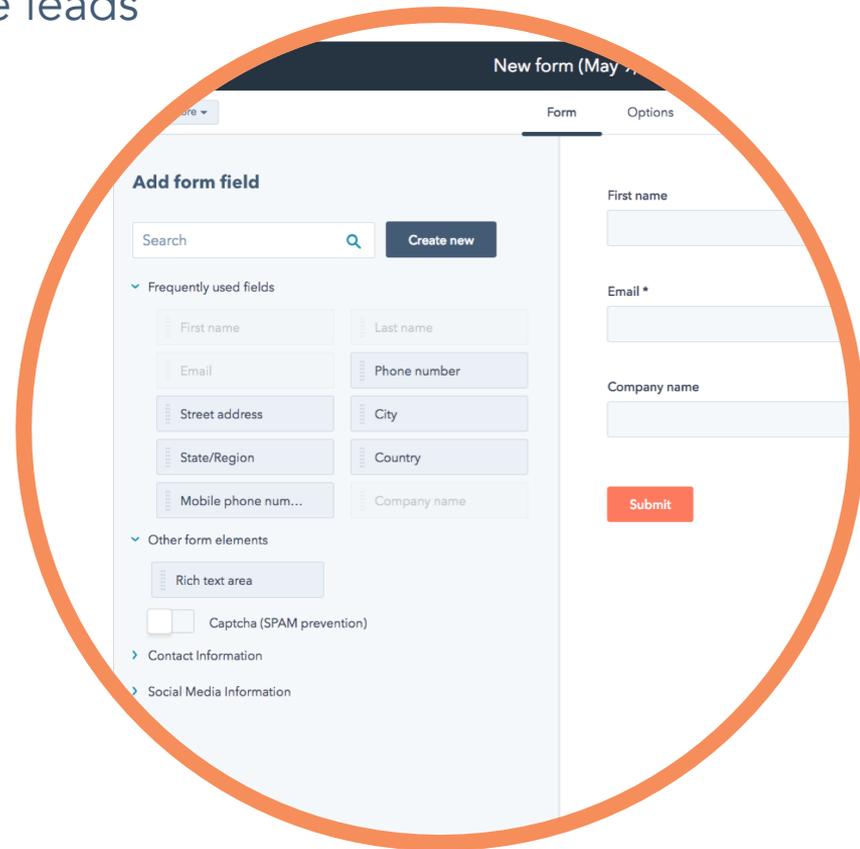
First Name Last Name

Email

Company Name

DOWNLOAD NOW

Eles encontram um conteúdo relevante no seu site por um formulário ou pop-up...



New form (May 7)

Form Options

Add form field

Search

✓ Frequently used fields

<input type="text" value="First name"/>	<input type="text" value="Last name"/>
<input type="text" value="Email"/>	<input type="text" value="Phone number"/>
<input type="text" value="Street address"/>	<input type="text" value="City"/>
<input type="text" value="State/Region"/>	<input type="text" value="Country"/>
<input type="text" value="Mobile phone num..."/>	<input type="text" value="Company name"/>

Other form elements

-
- Captcha (SPAM prevention)
- > Contact Information
- > Social Media Information

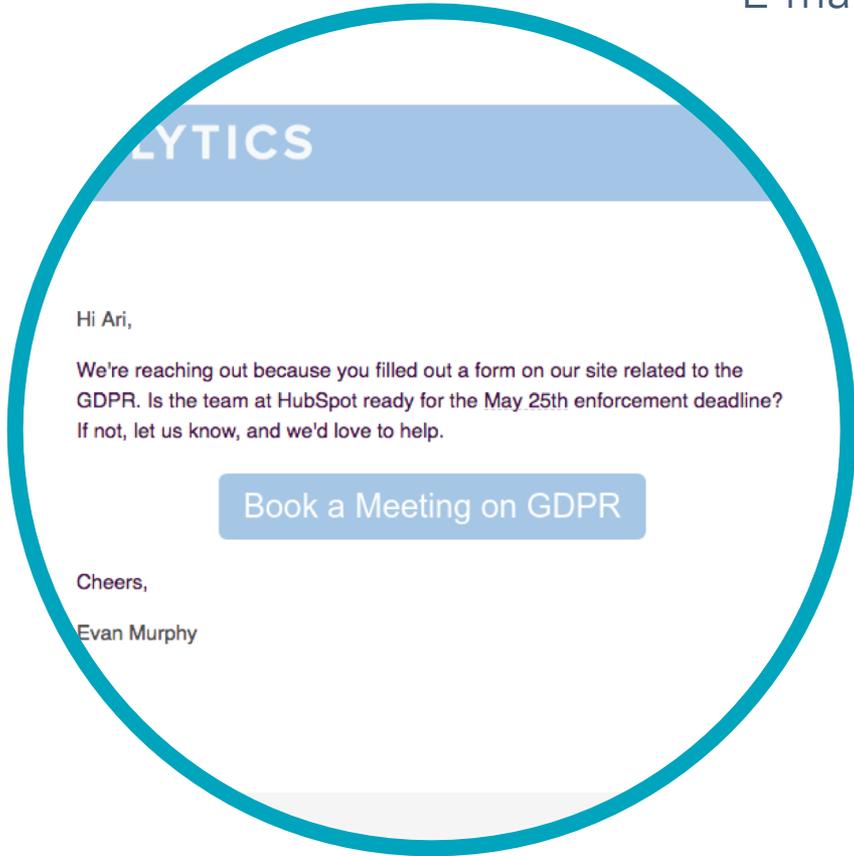
First name

Email *

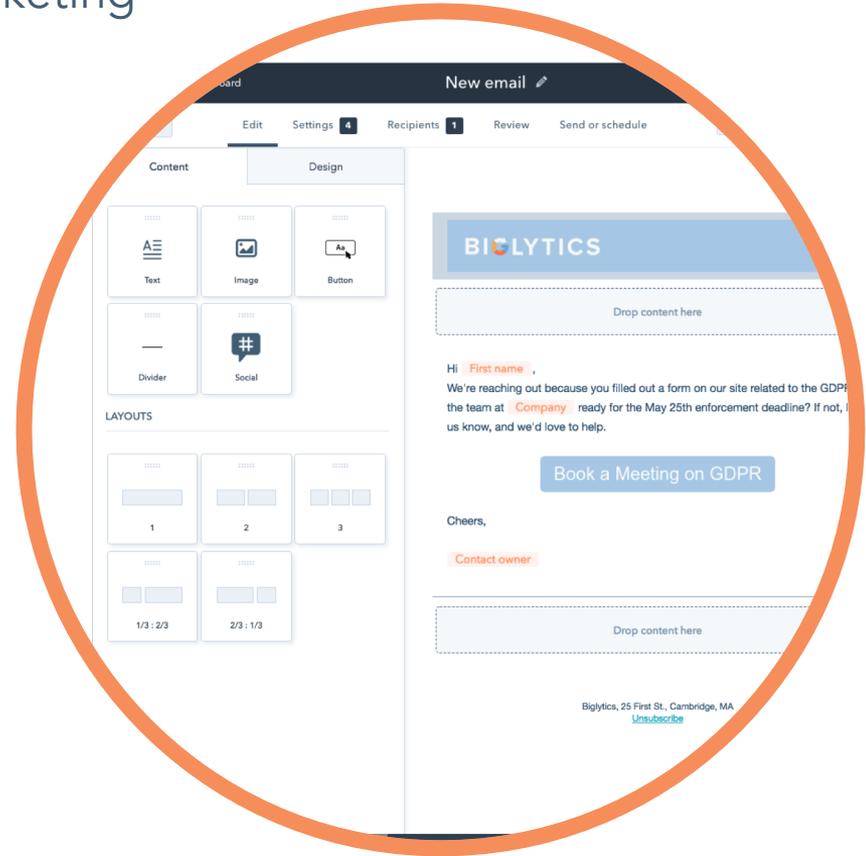
Company name

... que você monta em 3 etapas com a ferramenta nativa de formulários da HubSpot (e que alimenta diretamente o seu CRM).

E-mail marketing



Eles recebem um e-mail de acompanhamento pertinente e na hora certa...



... que você criou com a ferramenta de e-mail marketing da HubSpot (e personalizou usando os dados do seu CRM).

CRM



Eles entram no processo de vendas,
e o departamento de vendas assume de onde
o marketing parou...

Tasks

TYPE	ASSOCIATED WITH	DUE DATE
Hot Lead, Self Immediately	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM
Fill out missing information for	Blaine Morrison	Sep 21, 2017 8:00 AM

Deals

STAGE	AMOUNT	CLOSE DATE
OPENED	\$25,000 HI Design Deal	May 31, 2018
DISCOVERY	\$15,000 Compliance Corp	May 31, 2018
DEFINING VALUE	\$18,000 Defiant	May 31, 2018
DEMONSTRATION OF VALUE	\$24,000 MultiPage - New Deal	May 31, 2018
	\$2,000 Brand Deal	May 31, 2018
	\$4,000 DC Posthouse	May 31, 2018
	\$10,000 MultiPage New Sales	May 31, 2018
	\$4,000 Customer Products for G.P.A.	May 31, 2018
	\$2,000 Customer Products	May 31, 2018
	\$20,000 Ovinder Approval Deal for G.P.A.	May 31, 2018
	\$14,000 Tutorial	May 31, 2018
	\$14,000 New Deal	May 31, 2018

Form on Webinar big data algorithms

Edit Template

Name: Inbound Lead from Content

Subject: Did it help?

Hi [CONTACT FIRST NAME],

You recently visited our website and downloaded [INSERT CONTENT PIECE]. Did you find it useful?

Did you download the piece just to learn more about [TOPIC OF CONTENT PIECE]? Or, are you looking for a cost-effective solution to [TOPIC OF CONTENT PIECE]?

I actually did some research on [COMPANY] and have the following tips:

- [INSERT TIP]
- [INSERT TIP]

Have you thought of doing this?

Save template

Cancel

This email looks fantastic!

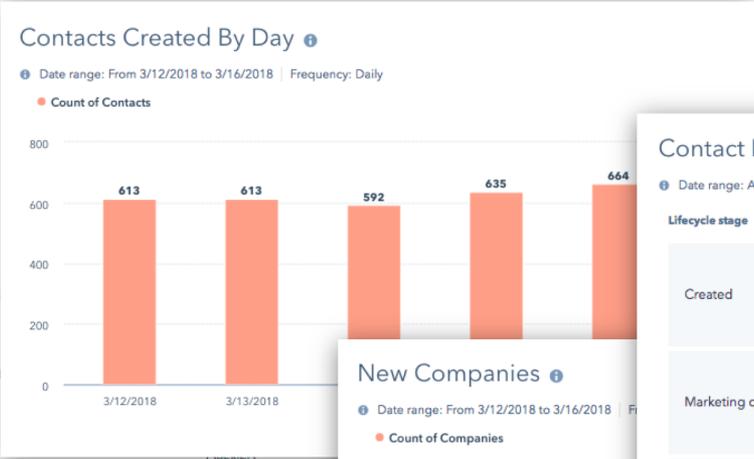
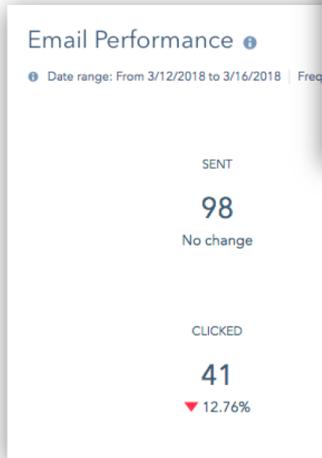
Lena Letterman sent you a message on w
Jun 5 at 2:55 PM EDT

Hi, I had a quick question about your c

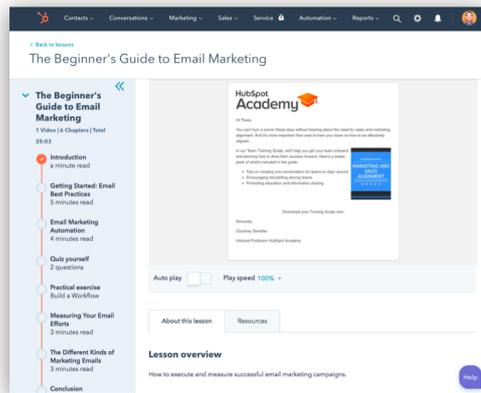
Do you all do a one-time service or do

Sure. There are several options when it comes to Big Data consulting. We'd be happy to do a one-time service but we suggest purchasing to optimize the consulting.

... com o contexto completo de todas as interações
na linha do tempo do contato na HubSpot.
(a gente já disse que a HubSpot também tem
uma ferramenta de vendas?)



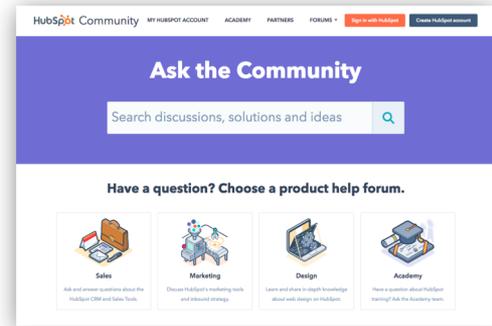
E depois que tiver terminado?
 Descubra o que funcionou usando um conjunto de relatórios essenciais de marketing.



Treinamento gratuito na
HubSpot Academy



Suporte por telefone 24h



Uma comunidade prestativa e cheia de energia



Encontros presenciais de Grupos de Usuários

A cereja do bolo? Não tem a ver apenas com software.
Com o Marketing Hub Starter, você tem todos os recursos para
começar a executar sua estratégia de marketing do jeito certo.

Ferramentas usadas de forma isolada

Desperdiça o seu tempo.

Diversos bancos de dados, importações, exportações e sincronizações.

Lista mestra e segmentação básica.

Dados sempre desatualizados.

Equipe de vendas usa sistemas separados.
Sem contexto.

Um único canal (por exemplo, e-mail).

Não acompanha o seu crescimento.

Marketing Hub Starter

Recupera o seu tempo.

Um único banco de dados.

Segmentação contextual e personalização usando os dados do CRM e análise da Web em nível empresarial.

Dados sempre atualizados.

Todo mundo usa o mesmo sistema.
Contexto compartilhado.

Todos os seus canais de comunicação: e-mail, telefone, bate-papo ao vivo, anúncios, Facebook Messenger e muito mais.

Acompanha o seu crescimento.

Resumo

Que mudança percebemos?

Com tantas ferramentas disponíveis, está mais fácil do que nunca começar a executar ações de marketing. Em contrapartida, está mais difícil começar do jeito certo.

Como as empresas devem reagir?

Chega de perder tempo. Energia. A boa vontade dos clientes. Pare de gerenciar ferramentas. Comece a executar sua estratégia de marketing do jeito certo.

Por que elas não fazem isso?

Plataformas integradas são caras e complexas.

Qual é a nossa solução?

A HubSpot combina as ferramentas necessárias para você começar a executar a sua estratégia de marketing do jeito certo com um CRM. Tudo por US\$ 100/mês.

Call to Action

Pare de gerenciar ferramentas. Comece a executar sua estratégia de marketing do jeito certo.
Disponível a partir de 15 de julho.