



Automatización de marketing digital con CRM HubSpot



(55) 7585 4565



<https://cointic.com.mx/>



ventas@cointic.com.mx



¿Qué es un CRM?

CRM, por sus siglas en inglés, significa "Customer Relationship Management" (Gestión de la Relación con el Cliente). Pero va más allá, es una herramienta de gestión enfocada en las ventas, marketing, atención al cliente y todos los puntos de contacto.

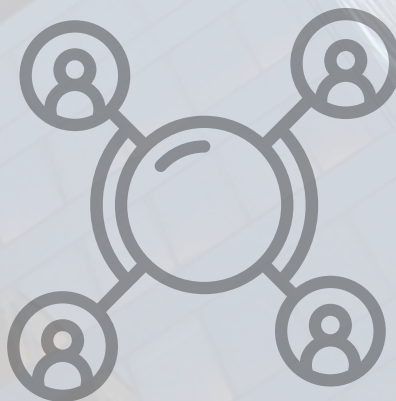
El cliente es uno de los activos más importantes. Muchas veces el área de ventas desconoce sus objetivos y retos actuales, lo que impide un seguimiento adecuado de la base de contactos y el cierre de más negocios.



¿Por qué utilizar HubSpot?

La mayoría de los CRM son complicados y su uso adecuado requiere de esfuerzo por parte del equipo de ventas.

La mayoría de los CRM desconocen la interacción que el cliente tiene con la marca al visitar su sitio web y redes sociales.



HubSpot

El CRM de HubSpot organiza la información de contactos, empresas y oportunidades de ventas, así como cada interacción a través de diferentes canales como: sitio web, correo electrónico, llamadas telefónicas, redes sociales, entre otros. Es la solución perfecta para acelerar el crecimiento de tu negocio y alcanzar sus objetivos.



¿Por qué Integrar HubSpot?

El marketing digital por Internet se ha convertido en uno de los principales medios para atraer prospectos y fidelizar clientes.

Una buena campaña de marketing digital debe estar acompañada de un seguimiento oportuno y estadísticas que ayuden a su mejora y desempeño.

En muchas organizaciones el seguimiento de los prospectos que llegan a su sitio web, correo electrónico, redes sociales, chats u otros canales se pierden o no se lleva un seguimiento apropiado, generando que no se tenga claro el ROI (Retorno de inversión) de cada campaña y esfuerzo publicitario.



Proceso de seguimiento con HubSpot



Integra CRM a tu sitio web, correo electrónico, redes sociales, y campañas.



Recibe todas las conversaciones que se generen como mensajes por chat, por Facebook Messenger, por formularios.



Asigna cada contacto para su atención, con tu personal de ventas. Podrás registrar la empresa, contacto y negocios que se generen.



Lleva un control adecuado de cada prospecto o led y el recorrido en toda la negociación. Obtén estadísticas.



Crea campañas de mailing con la base de contactos que generas.



Integra tus campañas de Google Ads y Facebook Ads.



Clasifica a tus contactos por listas de origen o manuales.



Analiza las métricas y genera un ROI efectivo.

Marketing digital y HubSpot

Estamos acostumbrados a asociar CRM a las ventas, pero el marketing también es esencial en la relación con el cliente. Al integrar procesos de marketing y ventas, puede acompañar el recorrido del cliente por todo el embudo.



Automatización del marketing

La automatización de marketing es la utilización de herramientas y soluciones movidas por las nuevas tecnologías digitales para automatizar todos los procesos de marketing digital, eliminando tareas manuales que generan muchos esfuerzos y permitiendo la monitorización de todas las acciones que generan puntos de contacto - email marketing, redes sociales, medios, blog, entre otros - con los usuarios.



¿Mi empresa necesita HubSpot?

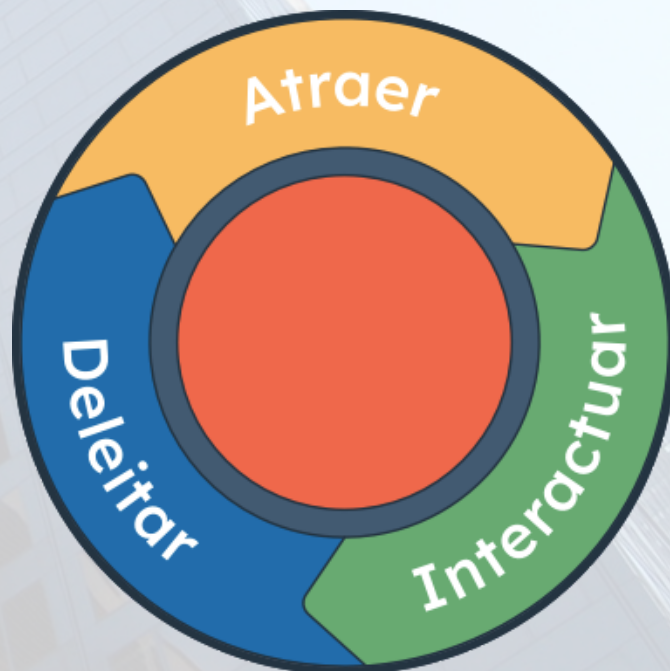
No consigues encontrar rápidamente los datos de clientes para tomar decisiones rápidamente.

Sientes que las negociaciones están pasando desapercibidas porque estás gerenciando todo en hojas de cálculos, plantillas y cuadernos.

Cuentas con varias aplicaciones conocidas como CRM, pero no están realmente conectadas a tus estrategias de marketing digital.

¿Cómo te ayudamos ?

COINTIC te ayudamos a integrar tus esfuerzos de marketing digital al CRM HubSpot correctamente aprovechando todo el ecosistema que nos ofrece y basado en su metodología Inbound con sus tres pilares.





Contáctanos



(55) 7585 4565



<https://cointic.com.mx/>



ventas@cointic.com.mx