

Sistema Crm. Hubspot

Materia: Ingeniería de Software

Docente: Eduardo Flores Gallegos

Alumno: José Alejandro Chávez Rendón

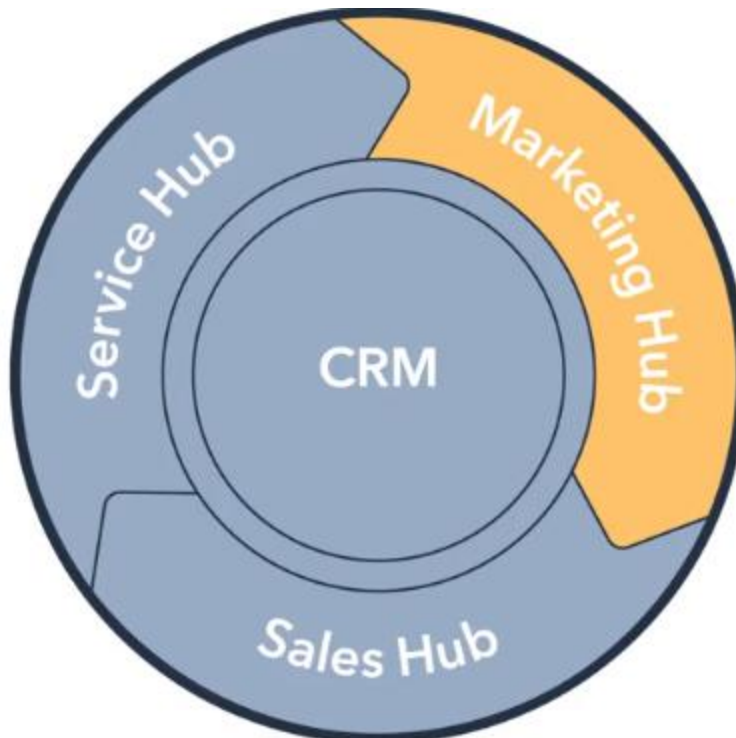
Carrera: Ingeniería en Tecnologías de la
Información y Comunicaciones



¿Qué es CRM?

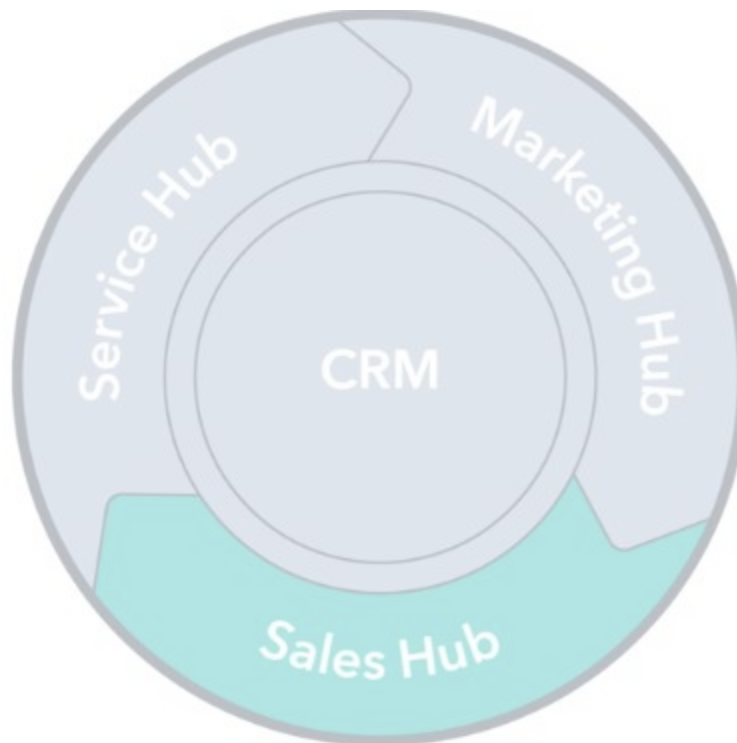
- Los sistemas CRM, siglas de Customer Relationship Management (Administración de la Relación con los Clientes), son herramientas informáticas creadas para apoyar la gestión de clientes en las organizaciones. A través de los Sistemas CRM poner en marcha tu estrategia comercial, mejorar las relaciones con tus clientes o captar nuevos clientes. Te permiten gestionar la información, automatizar los procesos y sincronizar las ventas y servicios que solicitan tus clientes, para conocer, qué necesitan y desean tus clientes, qué productos o servicios adquiere e, incluso, qué opinión tienen sobre tu negocio.

Esto es lo que incluye el CRM, estas herramientas se pueden utilizar en Hubspot también, siendo así un Sistema CRM completo.



Marketing Tools

- Video
- Social media
- Content tools
- Email marketing
- Marketing automation



Sales Tools

Calling

Documents

Email sequences

Sales automation

Meeting scheduling

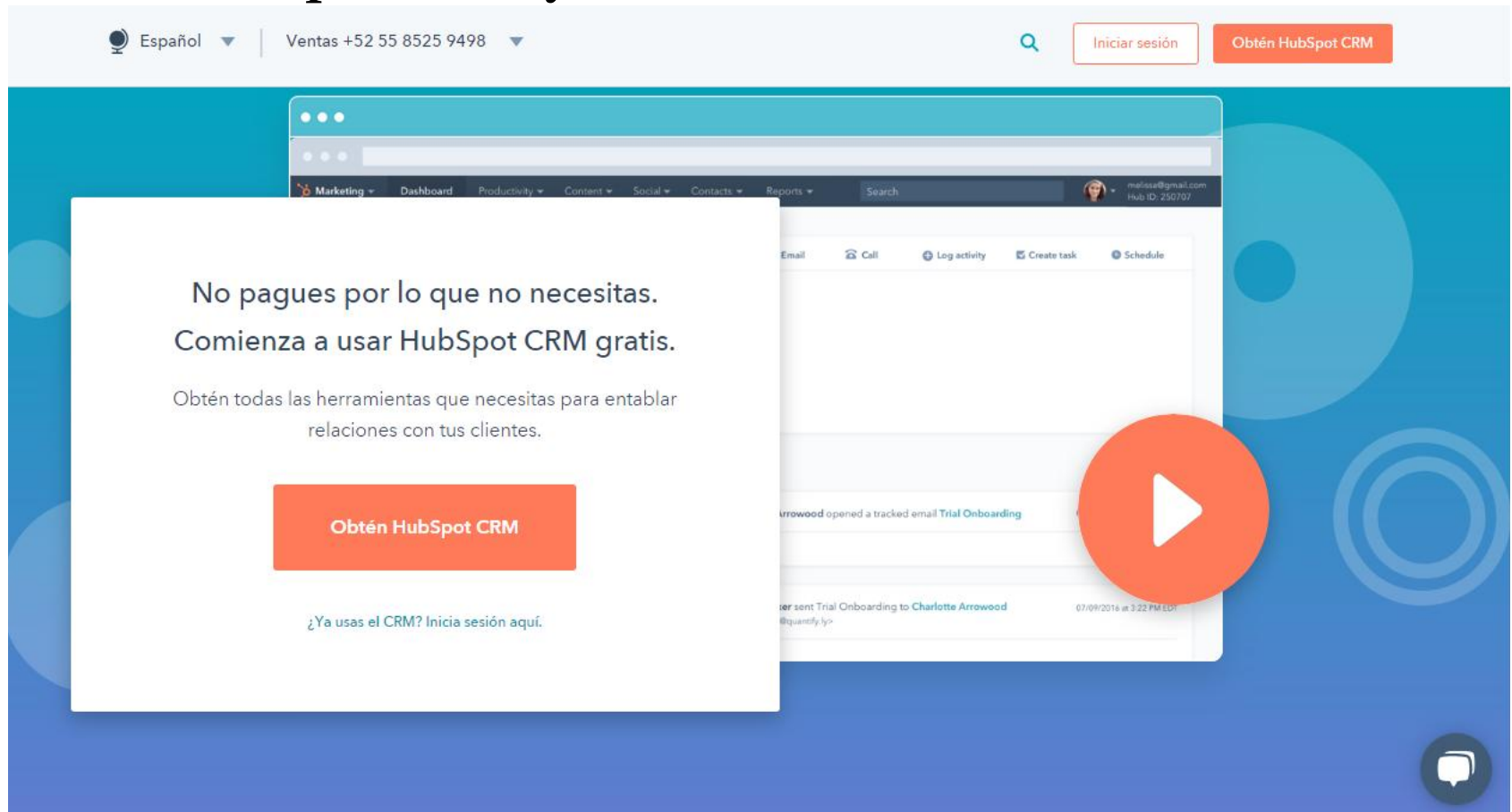


Service Tools

Ticketing
Help desk
Health scoring
Knowledge base
Customer feedback

Iniciando

Lo primero es obtener el software, para ello seleccionamos Obtén Hubspot CRM y creamos una cuenta.



Ponemos nuestros datos o podemos registrarnos con Google, introducimos el nombre de nuestra empresa y podemos continuar.

Crea tu cuenta

 Registrarme con Google

Nombre * Apellido *

Dirección de correo *

Usa la dirección de correo electrónico de tu trabajo si estás utilizando HubSpot CRM para empresas.

Contraseña * [Mostrar contraseña](#)

[Obtener HubSpot CRM](#)

Estando aquí podemos hacer el tutorial y los pasos a seguir, hay un video sobre que hacer, una presentación y la sección de preguntas frecuentes




Introducción a HubSpot

Bienvenido a HubSpot, Jose.

Complete estas tareas a tu propio ritmo para ponerte en marcha con HubSpot.

Progreso... 18%




✓ **Crea una cuenta**

¡Muy bien! Ahora vamos a zambullirnos.

⏸ **Más información sobre HubSpot**

Tarda como 4 minutos



✓ Ve la presentación con diapositivas para ver en qué consiste HubSpot.

Ver presentación con diapositivas

Ayuda

Luego de eso, podemos continuar con los datos de nuestra empresa, añadir contactos, conectar la bandeja de entrada de nuestro correo y empezar un seguimiento de nuestros ingresos del negocio.

✓

Qué hacer a continuación
Tarda como 25 minutos



✓

Crea tu primer contacto
Ver todos sus detalles en un solo lugar.

Crear contacto

✓

Instalar la extensión de HubSpot Sales
Recibe una notificación en el momento exacto en que un cliente abra un correo electrónico.

Instalar extensión

✓

Conecta tu bandeja de entrada
Comienza a enviar correos electrónicos directamente desde HubSpot.

Conectar bandeja de entrada

✓

Enviar correo de prueba ⓘ
Ve cómo funciona antes de usarlo de verdad.

Enviar correo 

✓

Haz un tour por el registro del contacto
Conoce tu nueva base de datos y todas sus potentes características.

Haz un tour

✓

Filtra tus contactos
Ve los que importan.

Filtrar contactos

✓

Crea un negocio
Comienza a hacer seguimiento a tus nuevos clientes.

Crear negocio

Ayuda

En el botón ayuda siempre podemos ver los consejos más útiles para la parte en la que vamos, ayudando a organizar lo que tenemos y viendo que falta por hacer.

Índice — ×

- 1. Descubre tu cuenta de HubSpot Sales**
 - 1.1 [Análisis de la plataforma Sales](#)
 - 1.2 [Cómo agregar usuarios a tu cuenta de HubSpot CRM](#)
- 2. Organiza tus datos**
 - 2.1 [Cómo importar contactos y empresas a HubSpot CRM](#)
 - 2.2 [Cómo filtrar tus contactos con las vistas personalizadas](#)
- 3. Monitoriza tus oportunidades de venta**