



DIGITAL MARKETING AND DEVELOPMENT

HERRAMIENTAS DE

**MARKETING Y**

**AUTOMATIZACIÓN**



+ + + +

+ + + +



## CONTENIDO

### 1. Marketing automatizado avanzado

- 1.1 Customer.io
- 1.2 ActiveCampaign
- 1.3 AutoPilot

### 2. CRM enfocado en ventas

- 2.1 Pipedrive
- 2.2 HubSpot

### 3. Conversational marketing & sales

- 3.1 Manychat

### 4. Landing page creators

- 4.1 WordPress Elementor
- 4.2 LeadPages
- 4.3 Unbounce

### 5. Customer Service

- 5.1 Freshdesk
- 5.2 Zendesk
- 5.3 Unbounce



¡Hablemos!



## MARKETING AUTOMATIZADO AVANZADO



**Customer.io** es una herramienta que puedes integrar en tu sitio web y con la que puedes crear campañas de email marketing según el comportamiento de los usuarios.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Tener flexibilidad para crear y enviar correos electrónicos basados en datos.
- ✓ Crear una ruta de emails basada en las acciones que los usuarios realizan en tu web, de manera que estos correos se envíen cuando las interacciones se cumplen de una forma muy específica.
- ✓ Sirve a negocios por internet basados en datos que necesitan enviar mensajes personalizados a escala en sectores como los de SaaS, B2C, tecnología educativa, aplicaciones móviles, mercados web y más.

### ActiveCampaign >

**Active Campaign** es una de las herramientas de email marketing con la interfaz más sencilla que podrás encontrar y probablemente tenga todas las características y funcionalidades que necesitas de una herramienta de email marketing.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Permite gestionar el email marketing de forma automatizada, organizar e identificar los contactos automáticamente y en tiempo real.
- ✓ Se adapta a múltiples situaciones y eventos y junto con su editor drag and drop se pueden crear newsletters en pocos minutos.
- ✓ Es perfecta para pymes, emprendedores y freelancers.

## autopilot

**Autopilot** es un software que te acompaña con tus clientes desde el inicio de la relación con ellos: cuando son apenas prospectos, hasta el cierre de la venta, sin olvidar la postventa

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Reducir costos y optimizar los tiempos de personal.
- ✓ Obtener reportes detallados y precisos sobre el impacto de tus estrategias.
- ✓ Automatización de los procesos de lead nurturing y lead scoring.



**CRM ENFOCADOS EN VENTAS**

## pipedrive

**Pipedrive** es una plataforma de CRM cuyo principal objetivo es administrar las relaciones de la empresa con los clientes, para controlar las ventas e incrementar rendimientos. Especialmente para optimizar la gestión de ventas.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Visibilidad clara del embudo de ventas, lo cual es indispensable para ejecutar con éxito estrategias de marketing online para PYMES.
- ✓ Herramientas de generación de informes y pronósticos de ventas.
- ✓ Importación de datos, incluso desde otro CRM.

## HubSpot

**HubSpot** es una plataforma CRM que permite gestionar campañas de marketing online, se puede usar como plataforma de atención al cliente, como CMS y muchas otras cosas.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Gestiona tu pipeline con total visibilidad
- ✓ Atraer tráfico específico a páginas web clave con sugerencias de SEO, promociones en redes sociales, anuncios de display, mensajes personalizados...
- ✓ Monitorizar a los clientes y hacer informes sobre su impacto.



## CONVERSATIONAL MARKETING & SALES



**ManyChat**

**ManyChat** es el software líder en construcción de chatbots de Facebook Messenger. esta herramienta tiene como objetivo automatizar conversaciones para potenciar las ventas digitales con mensajes y automatizaciones comerciales.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Resolver dudas y enviar información inmediata
- ✓ Manejo de tráfico en temporada alta
- ✓ Atención 24 horas /365 días



## LANDING PAGE CREATORS



**elementor**

**Elementor** es un plugin gratuito para WordPress que sirve para crear y maquetar páginas web con todo tipo de diseños a través de un editor visual de tipo drag and drop.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Amplia colección de temas que se pueden usar para diferentes tipos de proyectos, lo que hace que el plugin sea aún más democrático y útil a todo tipo de usuarios.
- ✓ Todos los cambios de front-end se pueden ver en tiempo real. Esto evita que el trabajo se prolongue debido a las reformulaciones que deben ser realizadas más tarde.
- ✓ Integración con otros plugins y herramientas, como con plataformas de automatización de marketing.



**LeadPages** es una herramienta que permite construir páginas de aterrizaje, utilizando plantillas prediseñadas con un editor muy intuitivo. Estas plantillas están clasificadas según el objetivo a alcanzar, pero el objetivo principal es aumentar el flujo de conversiones web.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Según el objetivo de la campaña que necesites, esta herramienta ofrece formatos variados para desarrollar las páginas de aterrizaje.
- ✓ Permite visualizar la tasa de conversión y analizar datos de forma detallada para mejorar las estrategias.
- ✓ Las campañas pueden organizarse según el objetivo final, alguna de ellas están diseñadas específicamente para la creación de productos electrónicos o artículos de blogs.



**Unbounce** es la plataforma de marketing de conversión diseñada para los vendedores. El generador de arrastrar y soltar te permite crear, lanzar y probar rápidamente páginas de aterrizaje y ventanas emergentes de sitios web de alta conversión y barras adhesivas sin la necesidad de desarrolladores.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Tienes la opción de instalar un código de rastreo de analytics en cada página de destino que creas directamente en el editor.
- ✓ Permite la integración de herramientas de marketing.
- ✓ Podrás contar las visitas y conversiones que tiene cada página automáticamente.



**Freshdesk** es un software de asistencia al usuario que se encarga de optimizar los tiempos de los equipos de soporte técnico en las organizaciones. Es una herramienta ideal y necesaria para todas las empresas que desean ofrecer un servicio post venta de calidad.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Permite clasificar mediante un sistema de tickets, donde las quejas o problemas del cliente se convierten en prioridad para generar respuesta de manera rápida.
- ✓ Permite agilizar las conversaciones con los clientes a través de múltiples canales.
- ✓ Permite agilizar las conversaciones con los clientes a través de múltiples canales.



**Zendesk** es una plataforma de servicio de atención al cliente que permite gestionar las relaciones con los clientes y centralizar las interacciones con estos en un solo lugar, permitiendo la gestión de respuestas por parte de los

equipos de manera rápida, eficiente e integrada.

Algunas funciones/beneficios:

- ✓ Establece condiciones para crear acciones a través de los triggers. Por ejemplo, si entra una consulta sobre un tema en concreto, permite que te llegue un aviso.
- ✓ Organiza tus tickets a través de las tags, que te permitirán optimizar el sistema de búsqueda según tus necesidades.
- ✓ Califica los tickets de una manera que sea operativa para poder localizarlos en caso de necesitarlo.



¡Hablemos!



