

HubSpot

7 prácticas para acelerar el crecimiento de tu negocio con aplicaciones gratuitas

Typeform + Siigo + SEMRUSH + Truora + PandaDoc



Tabla de contenido

Capítulo 1

Descubre tu potencial de mercado

4

Capítulo 2

Aumenta el tráfico web optimizando tus contenidos

6

Capítulo 3

Conecta tus datos, clientes y comunidad en una sola plataforma de CRM

8

Capítulo 4

La conversión de tus leads está a un chat de distancia

11

Capítulo 5

Acércate a tu público ofreciendo una experiencia única

13

Capítulo 6

Agiliza la velocidad y mejora la seguridad de tus documentos

16

Capítulo 7

Aumenta la eficiencia y reduce los tiempos de cobro con facturación electrónica

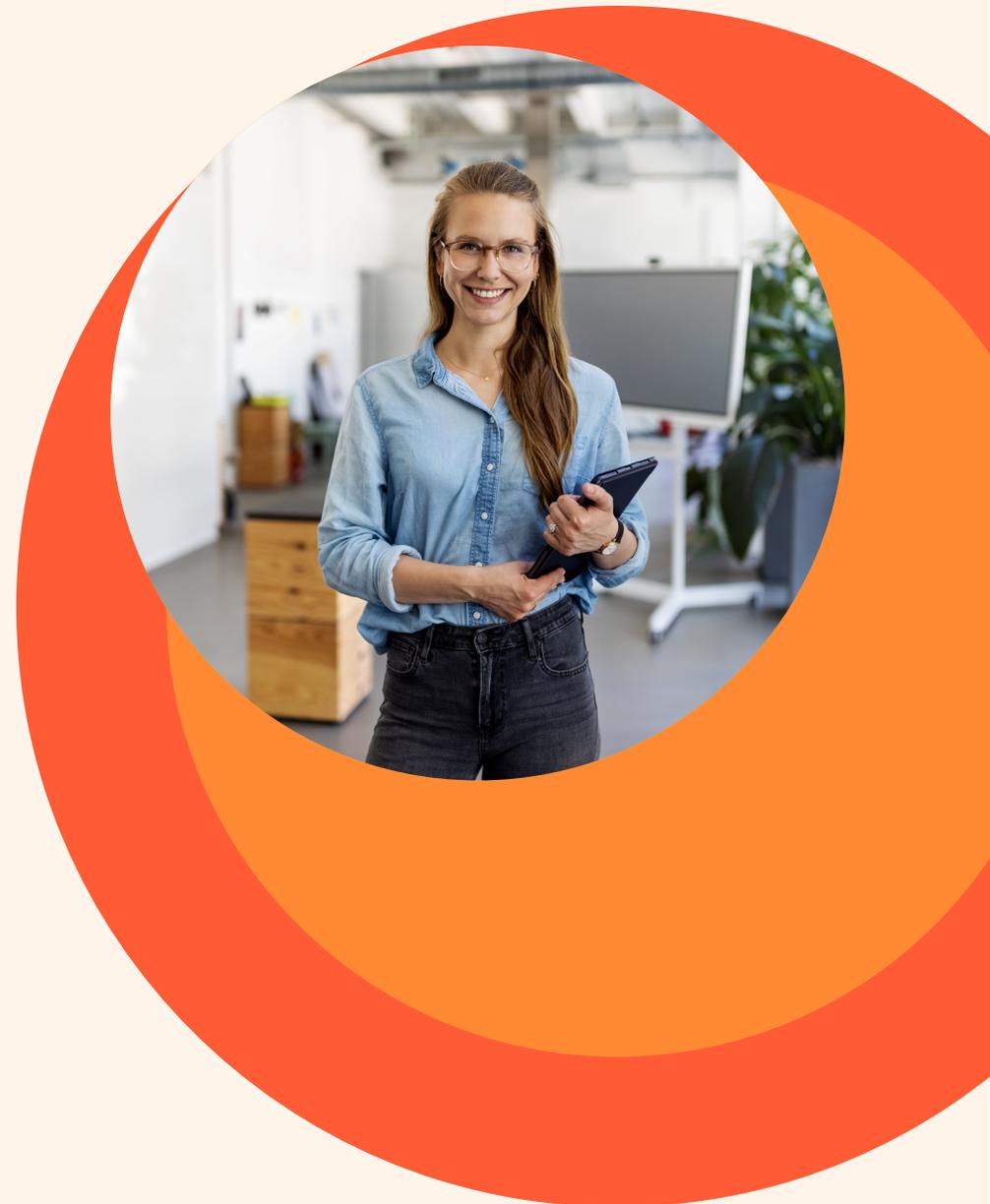
18

Introducción

En este libro electrónico encontrarás siete consejos de profesionales que colaboran en empresas de tecnología y software, y que saben cómo ayudarte a acelerar el crecimiento de tu negocio. ¿Cómo? Haciendo uso de aplicaciones gratuitas.

Con las aplicaciones que más adelante irás descubriendo, podrás comprender el potencial de tu mercado, conectar tus datos de forma óptima, aumentar el tráfico web en tu sitio, convertir más fácilmente a los leads en clientes, ofrecer experiencias únicas, mejorar la seguridad en el manejo de tus documentos y aumentar la eficiencia en el cobro de facturas electrónicas.

Suena increíble, ¿cierto? Pues vamos a comenzar con el primero de los siete consejos, los cuales están acompañados de la información necesaria para que comiences a probar hoy mismo las soluciones que cada uno de estos profesionales ofrece en su empresa.





Capítulo 1

Descubre tu potencial de mercado

Para escalar tu negocio en internet necesitas conocer el potencial de tu mercado online. Para ello, debes monitorear los productos o servicios de la competencia que pueden poner a prueba tu organización.

¿Por qué hacer una investigación de mercados?

Las marcas necesitan información en tiempo real sobre lo que está sucediendo en su industria. Solo así pueden saber qué posición ocupan en el mercado, cómo podrían ampliar la cuota de mercado y qué retorno de la inversión les espera. En resumen, tener datos de tu industria te ayudará a desarrollar una estrategia de marketing eficaz.

Ricardo Mendoza Castro
International Lead,
Spain & LATAM
Semrush

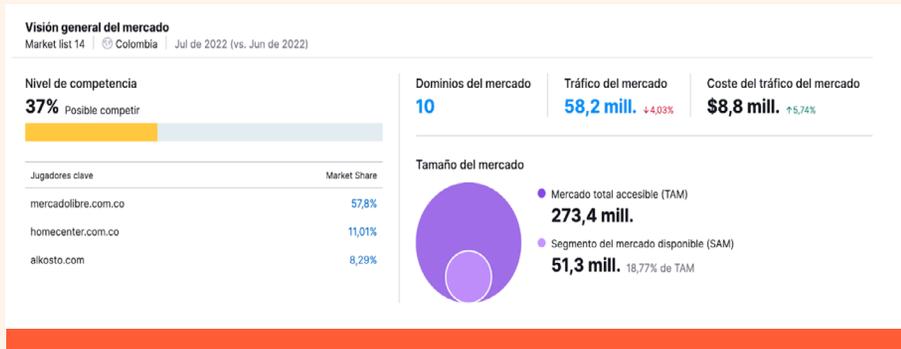


¿Qué aspectos hay que tener en cuenta durante el proceso?

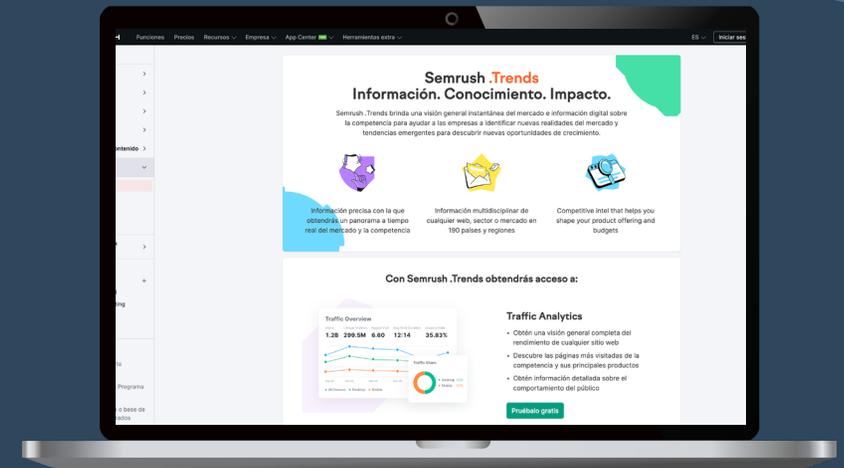
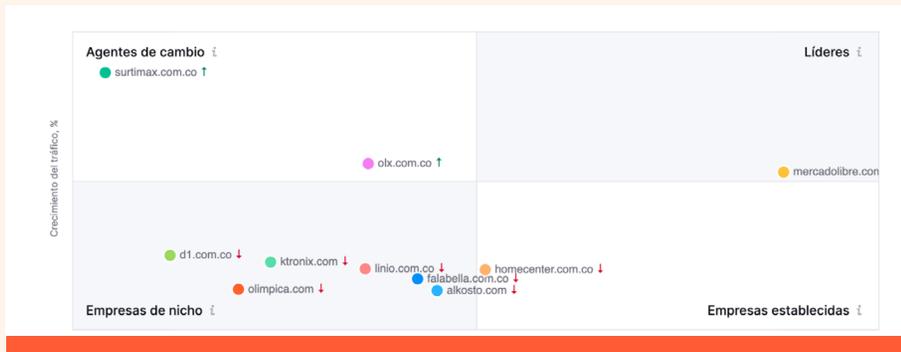
El nivel de profundidad de tu investigación de mercado lo decides tú, pero debes considerar conceptos clave como:

- **Cuota de mercado digital:** el lugar que ocupa tu negocio en el mercado total.
- **Nivel de competencia:** la oportunidad de competir en cierto mercado es esencial para estimar los recursos necesarios.
- **Jugadores clave:** el número y el tamaño de los jugadores clave te permiten identificar a tus competidores y crear estrategias innovadoras.
- **Tamaño del mercado:** no es lo mismo tener un mercado potencial de mil personas que de un millón. El tamaño del mercado es determinante para definir su potencial.





Trends de Semrush es la herramienta que te ayuda a responder a todas estas preguntas y muchas más. Es como tener una bola de cristal, pero sin jugar a las adivinanzas. Nuestra aplicación permite obtener datos de mercado, de la demografía, de la estrategia de generación de tráfico de tus competidores, de sus canales sociales de adquisición y un listado completo de todos los jugadores clave, de forma automática. Dile adiós a las investigaciones manuales.



Utiliza Semrush Trends ahora

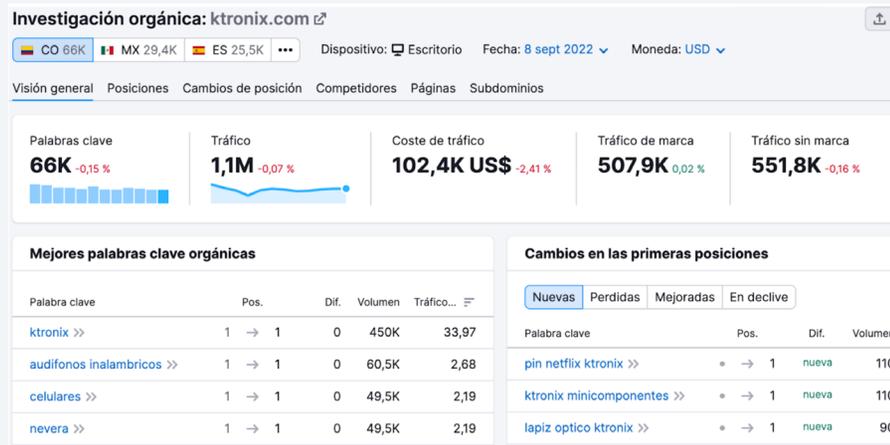


Capítulo 2

Aumenta el tráfico web optimizando tus contenidos

¿Por qué debo optimizar mis contenidos?

En ocasiones, los contenidos se vuelven obsoletos y precisan un mantenimiento: actualizar datos, mejorar los ejemplos, ampliar conceptos, incluir nuevas ideas, refrescar imágenes y demás. Los motivos sobran, y lo realmente raro en esta industria es preguntarse si un contenido sigue siendo relevante 6 meses después de haberse publicado.



¿Qué debo tener en cuenta al momento de optimizar mis contenidos digitales?

Cuando llegue la hora de optimizar los contenidos, un par de veces al año, debes tener en cuenta algunos aspectos claves (por citar algunos):



- Revisa las variaciones en los datos que has aportado
 - Actualiza los ejemplos
 - Tus posiciones orgánicas
- Incluye nuevas palabras clave
 - Refresca tus imágenes

Beneficios de la herramienta de Semrush

Si quieres optimizar tu contenido, empieza por conocer su rendimiento. La herramienta de Semrush [Investigación orgánica](#) te dirá qué palabras clave tienes posicionadas y qué rendimiento tienen.

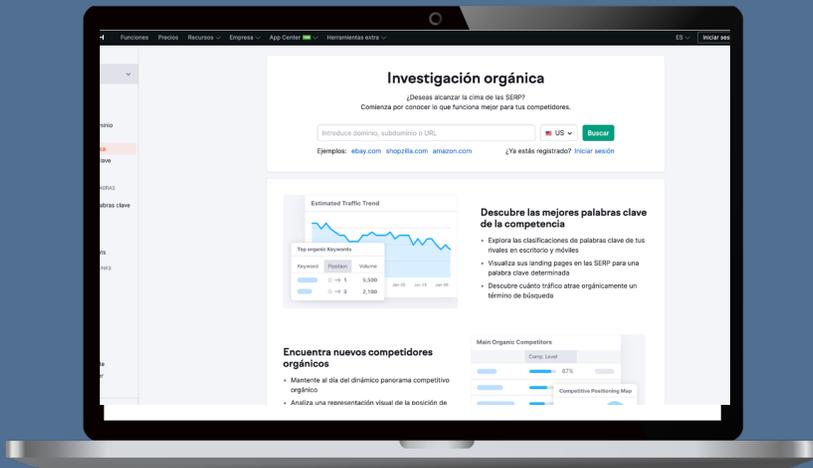
Puedes probarla de manera gratuita.



SEO Writing Assistant



Y con la herramienta **SEO Writing Assistant**, puedes revisar la presencia de palabras claves relacionadas, la longitud de tu título, el tono de voz del texto, la presencia de etiquetas «alt» en imágenes y gráficos, así como otras recomendaciones.



Utiliza la Investigación orgánica ahora

Ejemplo de optimización de texto

Una cadena de suministro es el conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad. Esto es, desde la búsqueda de **materias primas**, su posterior transformación y hasta la fabricación, transporte y entrega al **consumidor final**.

En otras palabras, la cadena de suministro es una función estratégica y **logística** que involucra todas las operaciones que son indispensables para que una mercancía logre llegar al cliente final en óptimas condiciones.

Veamos un ejemplo sencillo: la cadena de suministro de una manzana producida en España que se vende en el mercado local. En este caso, incluye las siguientes actividades:

- La compra y venta de las semillas, fertilizantes, herramientas y otros **insumos** necesarios para la plantación de manzanas.
- Como segundo paso, está la recolección y empaque de las manzanas para la venta a los supermercados.
- Luego, viene el transporte de las manzanas a los puntos de venta (supermercados o almacenes).
- La venta directa de las manzanas a los consumidores finales, lo que incluye además los procesos

Bueno 7.5/10

Legibilidad SEO

Originalidad Objetivo Registro

Legibilidad Sobre la puntuación

59.0 Más bien difícil Objetivo 58.0

La dificultad de tu texto se corresponde con un nivel educativo equivalente a 4º eso - bachillerato. El cálculo se basa en las expectativas de tu público.

Capítulo 3

Conecta tus datos, clientes y comunidad en una sola plataforma de CRM

La digitalización ha transformado la manera de comunicarnos con los clientes y relacionarnos en las empresas. No obstante, a pesar del auge de las comunicaciones, hoy en día tenemos clientes, datos y profesionales desconectados. Este escenario nos lleva constantemente a preguntarnos cómo podemos alcanzar el crecimiento empresarial sin perder de vista la experiencia del usuario.

Una plataforma de CRM te permitirá atraer, interactuar y deleitar a tus clientes, teniendo una visión de 360 grados de lo que ocurre, de principio a fin, durante todo el recorrido del comprador. Además, facilita que los equipos se comuniquen mejor y se concentren en una cosa: desarrollar relaciones profundas y duraderas con los clientes.



¿Por qué una plataforma de CRM?

El CRM (Customer Relationship Management) o software de gestión de la relación con los clientes de HubSpot es una herramienta que ayuda a las empresas a organizar y gestionar la relación con sus clientes, desde una plataforma centralizada y fácil de usar.

Se apoya en una base de datos optimizada que concentra la actividad de los leads, de manera que las empresas saben en qué etapa del proceso de compra se encuentra cada uno de ellos. Por lo tanto, los equipos de marketing, ventas y servicio se coordinan mejor para obtener el mayor valor de cada interacción, hasta lograr la venta y la fidelización del cliente.

Laura Silva
Acquisition Marketing Manager,
LATAM & Iberia
HubSpot



¿Qué debo tener en cuenta al escoger e implementar un CRM?

Los mejores CRM permiten optimizar y personalizar tus procesos. Gracias a esto el trabajo de tus equipos tiene más alcance e impacto, brindando una experiencia memorable. Evalúa los siguientes aspectos antes de elegir una plataforma.

- Monitoreo de las fases del viaje del comprador para crear una experiencia más humana y generar mayor retención en los leads.
- Herramientas de automatización, generación de informes, monitoreo de métricas de rendimiento y sincronización de datos.
- Creación de campañas de marketing, contenidos en sitio web y blog empresarial, anuncios pagados y publicaciones en redes sociales sin salir de la plataforma.
- Seguimiento de llamadas, gestión de contactos, plantillas de correo electrónico, notificaciones automáticas, cotizaciones, información de los contactos y mucho más, con el propósito de potenciar el trabajo de ventas.
- Centro de atención, sistema de tickets, chat en directo y herramientas para crear chatbots, correo electrónico, notificaciones automáticas e informes basados en métricas de rendimiento, todo esto enfocado en equipos de atención al cliente.



¿Qué beneficios ofrece la plataforma gratuita de HubSpot?

HubSpot integra un ecosistema digital muy vasto que se adapta a las necesidades de cada área: marketing, ventas, servicio, atención al cliente y operaciones. Con nuestra plataforma puedes conectar tus datos, tu clientela y tu comunidad en una misma plataforma. Además, permite unificar las operaciones de tu empresa, a fin de obtener mejores rendimientos de cada una de tus estrategias comerciales.



Aplicaciones conectadas

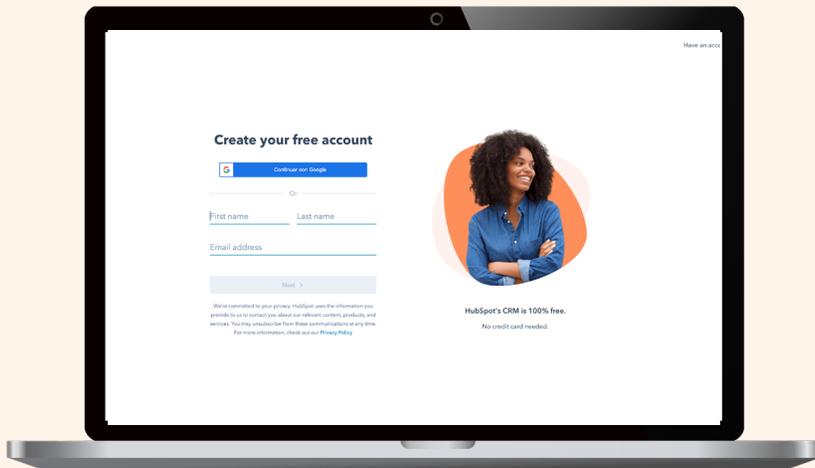


Plataforma conectada

CRM impulsado por el comercio

Datos Reporte Automatización Contenido Mensajería

Comunidad conectada



[Obtén tu CRM gratis ahora](#)

Capítulo 4

La conversión de tus leads está a un chat de distancia

¿Por qué usar WhatsApp como herramienta comercial?

¿Cuántas veces al día utilizas WhatsApp? ¿Con cuántas personas te comunicas? ¿Qué pasaría si WhatsApp dejara de funcionar? Si te has hecho alguna de estas preguntas te importará saber que WhatsApp es un canal de comunicación con altos niveles de penetración en el mercado global:

- Cuenta con más de 2 mil millones de usuarios alrededor del mundo.
- Para el 2025, se espera que los usuarios crezcan a 3,5 mil millones.
- Más de 100 mil millones de mensajes se envían a diario.
- La tasa de apertura de los mensajes es del 98%.



¿Cuáles son los beneficios que ofrece WhatsApp para tu negocio?

- 1. Fortalece y profundiza las relaciones con tus clientes:** el intercambio de mensajes con un negocio hace que los usuarios sientan una mayor conexión con tu marca.
- 2. Simplifica y mejora la comunicación con leads y clientes:** WhatsApp crea una interacción inmediata, y eso lo convierte en un canal más conveniente para comunicarse con un negocio.
- 3. Optimiza los tiempos del equipo comercial:** WhatsApp ha habilitado distintas funcionalidades que optimizan los tiempos de los equipos comerciales.
- 4. Incrementa las ventas y aumenta la tasa de conversión:** además de ser un canal eficaz y de fácil acceso para los usuarios, también se puede incorporar en las distintas etapas del embudo comercial para impulsar las ventas.

Laura Anzola
Growth Hacking Lead
Truora





Mira el video

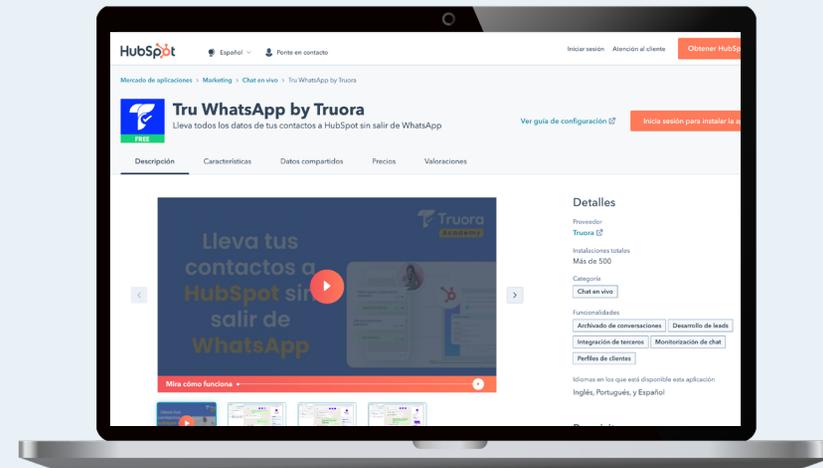
Beneficios de la extensión TruConversations de Truora

- 1. Crea contactos desde WhatsApp** a través de la extensión Tru Conversations by Truora. Estos contactos se reflejan de forma automática en tu CRM, sin necesidad de usar las dos plataformas en simultáneo.
- 2. Actualiza la información de los contactos** desde WhatsApp, como nombre, correo y teléfono. Toda la información que actualices se sincronizará.
- 3. Agrega notas a tus contactos en tu CRM desde WhatsApp.** Puedes escribir notas o copiar todos los mensajes de la conversación de WhatsApp y enviarlos a la sección de notas en tu CRM.
- 4. Centraliza toda la información** de múltiples cuentas de WhatsApp en una cuenta única de tu CRM, a fin de tener visibilidad y trazabilidad de todas las conversaciones con tus leads y clientes.

¿Qué beneficios adicionales recibes al descargar la extensión?

Gracias a TruConversations podrás disfrutar de:

- 20% de descuento en productos Truora.
- 1.000 conversaciones gratis por los primeros 2 meses.
- Acceso gratuito a una sesión de discovery para identificar oportunidades en tu proceso comercial.
- Tru Conversations gratis.



**Descarga TruConversations:
For WhatsApp**



Typeform

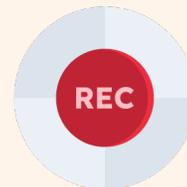
Capítulo 5

Acércate a tu público ofreciendo una experiencia única

Los formularios son una parte esencial de los sitios web y, aunque permiten a las empresas reunir información de sus clientes y prospectos, la mayoría de ellos son largos, aburridos y difíciles de rellenar. En consecuencia, tienen tasas de conversión bajas.

Afortunadamente, los formularios interactivos están diseñados para ofrecer una experiencia conversacional. Son fáciles de usar y son más efectivos al momento de convertir visitantes en clientes o leads.

Los equipos de marketing y las empresas que emplean formularios interactivos suelen recibir más respuestas que los equipos que utilizan esta opción de registro de manera tradicional.



Cris Cooning
Principle Product
Marketing Manager
Typeform



¿Por qué los formularios interactivos mejoran las conversiones?

En primer lugar, porque definen la información exacta que necesitan y explican por qué solicitan esa información, a diferencia de los formularios convencionales. Además, muestran comentarios a medida que los usuarios van rellenando los campos para animarlos a completar el proceso.

Un sitio web requiere formularios sencillos y eficientes para impresionar a los visitantes en cuestión de segundos. Si usas formularios genéricos y aburridos, tu tasa de conversión se verá afectada. Para evitarlo, usa Typeform, una plataforma muy intuitiva enfocada en crear formularios interactivos con un diseño profesional y altamente efectivo que te ayudarán a conseguir leads y conversiones.

¿Qué debo tener en cuenta al usar formularios interactivos de Typeform?

1. Usa imanes de leads: los imanes de leads son formularios interactivos diseñados para ofrecer algo de valor a tus clientes. Por ejemplo, contenido gratuito, un cupón de descuento o la oportunidad de participar en un concurso.

2. Usa palabras clave: como «descarga», «tarjeta de regalo» o «promoción» para incentivar a tus visitantes ofreciéndoles algo de valor a cambio de completar el formulario. Los usuarios de Typeform que usan imanes de leads obtienen una tasa media de formularios completados un 11% más alta en comparación con aquellos que no los utilizaron.

3. Transmite una idea de exclusividad: los usuarios de Typeform que emplean palabras clave para transmitir una idea de exclusividad obtienen una tasa media de formularios completados un 24% más alta que el resto. Por ejemplo, «Pruébalo antes que nadie» o «No te pierdas esta promoción exclusiva».

4. Usa cifras: los usuarios de Typeform que utilizan cifras en la página inicial del formulario, como el tiempo que tarda en completarse o el número de preguntas que contiene, obtienen una tasa media de formularios completados 17% más alta que los demás. Frases como «Recibirás un vale de descuento en 5 días» o «No te llevará más de 45 segundos» son muy útiles.

5. No inicies el formulario con preguntas: te recomendamos frases como «Regístrate para conseguir gratis un libro electrónico exclusivo» en lugar de «¿Te interesa recibir nuestro libro electrónico?» Los usuarios de Typeform que manejan un lenguaje activo consiguen una tasa media de formularios completados un 12% más alta que el resto.

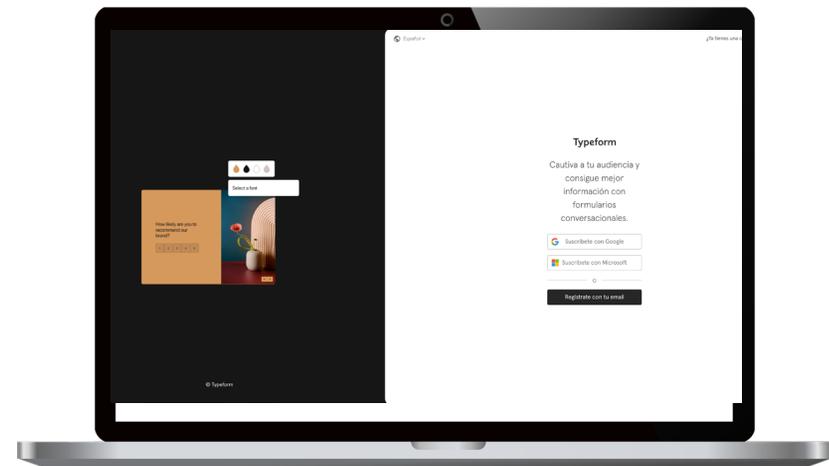
Typeform



Beneficios de la herramienta gratuita de Typeform

Empezar a usar Typeform es muy fácil, y te permite crear formularios en cuestión de minutos sin necesidad de tener experiencia en diseño ni en programación. Solo tienes que arrastrar y soltar los elementos que quieres incluir, como imágenes, cuadros de texto o menús desplegables.

Typeform es el mejor estándar en cuanto a formularios interactivos. De hecho, su equipo de analíticas de rendimiento tomó una muestra de más de 1.600 formularios de captación de leads y analizó su estructura, texto, elementos visuales y contexto del usuario para proporcionar consejos basados en datos que puedes usar en tus propios diseños.



[Descargar Typeform ahora](#)



Capítulo 6

Agiliza la velocidad y mejora la seguridad de tus documentos

Las firmas electrónicas se han convertido en la mejor manera de firmar documentos, así como en la más rápida. De hecho, miles de empresas utilizan herramientas de firma electrónica para crear una experiencia óptima, automatizar sus procesos de negocio y ahorrarse semanas de trabajo.

¿Por qué necesito una herramienta de firma electrónica?

Las firmas electrónicas, también llamadas firmas digitales, ofrecen una amplia gama de métodos para rubricar y autenticar documentos digitales. Son muy útiles, ya que, una vez recibida, siempre existirá en formato digital, sin que sea necesario recurrir a un escáner ni a ningún otro proceso de digitalización.

Prácticamente todas las empresas, independientemente de su tamaño o sector, pueden beneficiarse de la adopción de la firma digital. Actualmente, las firmas electrónicas se pueden utilizar en los siguientes tipos de documentación:

- Propuestas de ventas
- Contratos de compra
- Contrataciones e incorporaciones
- Acuerdos de confidencialidad
- Acuerdos de no competencia
- Hojas de horas
- Arrendamientos y contratos de alquiler
- Documentos fiscales
- Formularios bancarios
- Trámites de seguros
- Formularios escolares
- Formularios de permisos
- Lanzamientos de productos y modelos

Gabriella Salerno
Strategic Alliances Manger
PandaDoc





¿Cuáles son las mejores prácticas para la implementación de una firma electrónica?

Si buscas una forma de empezar a digitalizar tus procesos, la firma electrónica te ofrece una solución fácil, segura y gratuita. La integración de HubSpot y Free eSign de PandaDoc no requiere ninguna configuración especial ni experiencia previa, ya que esta aplicación se configura previamente en la nube.

Te recomendamos que utilices HubSpot como única fuente de información y que uses la integración de PandaDoc para hacer el seguimiento de tus documentos firmados.

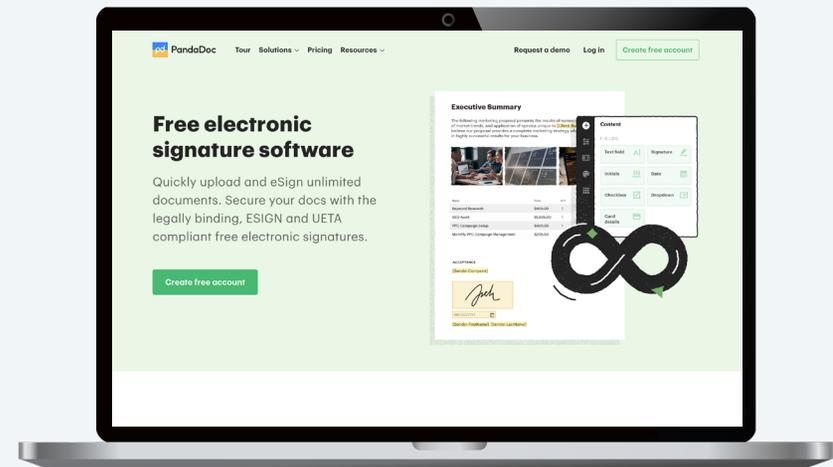
Ventajas de Free eSign de PandaDoc

Aunque PandaDoc ofrece otras muchas funciones para mejorar tu flujo de trabajo —como plantillas con imagen de marca, fichas iniciales y de lista de comprobación, tablas de precios y paquete de creación de contenido, por mencionar algunos beneficios—, la generación de firmas electrónicas es la esencia de nuestra plataforma.

PandaDoc proporciona una firma electrónica que se integra directamente con HubSpot y te permite cargar y

firmar electrónicamente tantos documentos como quieras.

Además, tendrás la garantía de que son legalmente vinculantes y de que cumplen con las normativas eIDAS, ESIGN y UETA.



[Descargar ahora free eSign de PandaDoc](#)

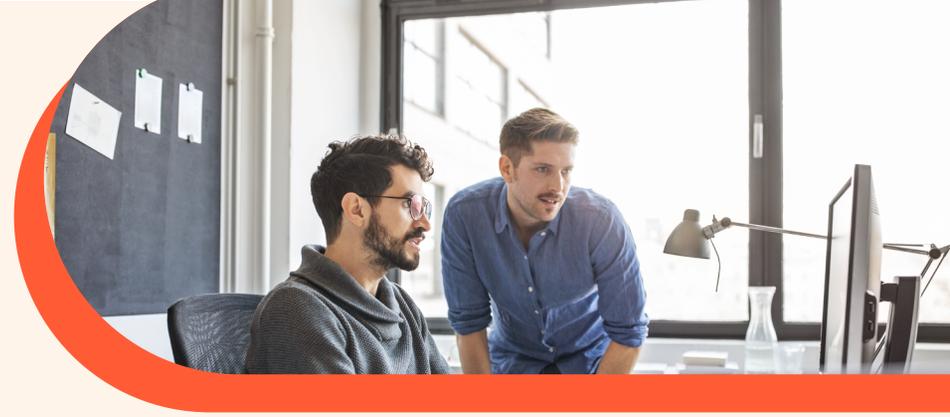
Capítulo 7

Aumenta la eficiencia y reduce los tiempos de cobro con facturación electrónica

El mundo avanza a pasos agigantados y la tecnología se ha convertido en la mejor aliada para optimizar los procesos de tu negocio a través de distintas metodologías. Por eso queremos contarte cómo la **facturación electrónica** ha cambiado la vida de miles de empresarios en toda Latinoamérica.

¿Por qué es indispensable la facturación electrónica?

La factura electrónica se concibe como la **estrategia digital** para regular el proceso tributario y las transacciones de compraventa de productos y servicios por parte de los negocios; además, **tiene la misma validez legal que la factura en papel** y centraliza los procesos del negocio.



Así, la facturación electrónica evita posibles fraudes o evasión de impuestos, pérdida de información o suplantación de la misma, garantizando la autenticidad **de su origen y la veracidad de su contenido**.

Actualmente **Latinoamérica es el continente líder, a nivel global, en la implementación de la facturación electrónica**; países como Chile, México, Argentina, Perú y Brasil son pioneros en este tipo de tecnologías.

¿Qué debo tener en cuenta durante la implementación de la factura electrónica?

Implementar la factura electrónica es un proceso sencillo que puedes realizar en 3 pasos y te permitirá estar al día con todos los requisitos de ley:

David Ortiz
CEO LATAM
Siigo





1. Habilitarse como facturador electrónico: es necesario que cuentes con los permisos o autorización para emitir este tipo de documentos electrónicos. Ingresa al sitio oficial de la entidad reguladora y realiza el proceso o dirígete a una de sus oficinas.

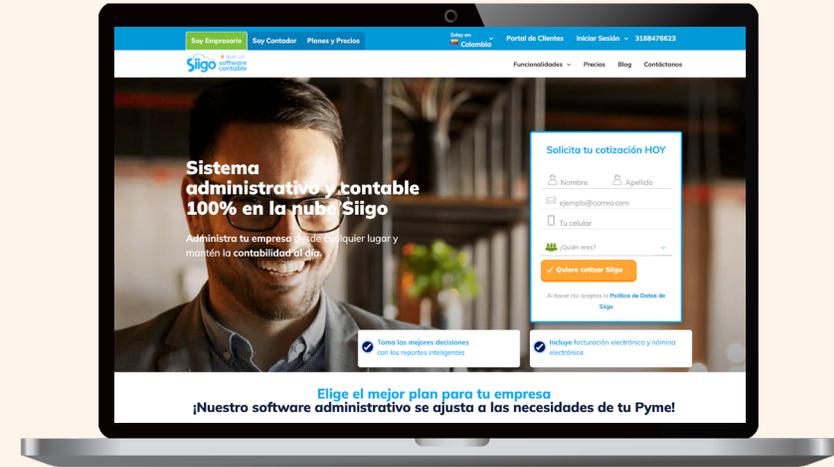
2. Contar con un **certificado de firma digital**: este funciona como tu identidad online. Es decir, con él te identificas como facturador electrónico y garantizas que las transacciones efectuadas son legales y transparentes. Si no tienes uno, puedes adquirirlo con Siigo.

3. Tener un **proveedor tecnológico** o realizar el proceso directamente con la entidad gubernamental tributaria de tu país.

¡Y listo! Ahora puedes empezar a facturar electrónicamente

Beneficios de Siigo

1. Reportes inteligentes
2. Procesos de cobranza y recaudo a tus clientes en minutos
3. Reducción de costos de producción
4. Manejo de costos y gastos en un mismo lugar
5. Envío de cotizaciones
6. Control de inventario en tiempo real
7. Trazabilidad y seguridad de las transacciones
8. Y lo mejor de todo: **planes de facturación electrónica completamente gratuitos**



Obtén tu plan de Facturación Electrónica



Conclusión

Sabemos que alcanzar el éxito es un trabajo arduo. Por eso compartimos contigo estos consejos de expertos en tecnología y software, con la idea de que puedas aprovechar las aplicaciones gratuitas en tu empresa.

Elige las soluciones que mejor se adapten a tus necesidades actuales. Y no pierdas de vista tu planeación para el año 2023. Es posible que el próximo año tengas alguna de las aplicaciones que aquí te proponemos para integrarlas a tu abanico de herramientas.

Después de todo, la integración de software en las empresas es una de las estrategias más seguras para mejorar el rendimiento de los equipos y el incremento de los ingresos. Gracias a su capacidad para monitorear, hacer seguimiento y llevar un registro pormenorizado de la información, las aplicaciones que hemos mencionado en este ebook te ayudarán a mejorar tus procesos empresariales. Así que, mucha suerte.





HubSpot



PandaDoc®



SEMRUSH



Siigo



Truora



Typeform