

## **HubSpot ayuda a impulsar el crecimiento de las empresas españolas**

**HubSpot es una plataforma de marketing, ventas y servicio al cliente que ayuda a los negocios a crecer mejor y crear relaciones sólidas con sus clientes desde el primer momento. Es el software de inbound marketing, sales y services considerado número 1 en cuanto a satisfacción del cliente por VentureBeat y G2 Crowd. Ofrece los servicios de monitorización y administración y efectividad de las estrategias inbound de las empresas**

HubSpot, la compañía que está revolucionando la forma en que las marcas se conectan con las personas, impulsa el crecimiento de empresas y negocios en España que utilizan esta nueva forma de hacer negocios a través de la implementación de la metodología inbound, la cual transforma el sistema de marketing, ventas y servicio de atención al cliente tradicional.

Obtener la atención de los usuarios de internet es cada día más complejo para las marcas y sus ejecutivos de marketing. Todas quieren tener más visitas a sus sitios web, ganar más clientes y generar oportunidades de venta, pero viviendo en una ola de 136 mil imágenes en Facebook y 150 millones de correos electrónicos por minuto, así como 7 mil 188 “tuits” por segundo, esta es una tarea que requiere estrategias de marketing y ventas más inteligentes e innovadoras.

HubSpot es la plataforma líder que a través de su software de inbound marketing, ventas y servicio de atención al cliente inbound (HubSpot Marketing, HubSpot Sales y HubSpot Services) ayuda a las empresas a recuperar la atención del público, atraer visitas, convertirlas en clientes potenciales y, finalmente, cerrar el ciclo con ventas exitosas de una manera sutil y envolvente.

El enfoque inbound, en contraste con el enfoque tradicional (outbound), ofrece una nueva forma de identificar oportunidades y agregar valor al proceso de venta, convirtiendo al consumidor en un verdadero socio. Cada vez son más los líderes en marketing que utilizan un software de automatización como herramienta para sus esfuerzos en esta área.

Los servicios de inbound de HubSpot acompañan paso a paso a las empresas, desde monitoreo y administración de redes sociales, blogging, SEO (Search Engine Optimization) y CRM (Customer Relationship Management), hasta construcción de sitios web, email marketing, análisis y generación de informes, todo en una sola herramienta.

El concepto central de la metodología inbound es enamorar al consumidor, con base en herramientas que atraen a las personas a través de información relevante para ellas, con contenido útil que cumple la función de ayudar. Este método, también apoya a los representantes de ventas, para que aprovechen la información clave de sus posibles compradores y para que el equipo de servicio de atención al cliente construya relaciones significativas, cercanas, así como mutuamente beneficiosas.

De esta manera, HubSpot ofrece al mercado español una plataforma holística fácil de usar, a través de la cual las empresas atraen, convierten y deleitan a sus consumidores con experiencias personalizadas que resultan relevantes. Siendo HubSpot el mejor aliado de las marcas en el campo de batalla virtual, ya que su efectividad está respaldada por sus 18,000 clientes en más de 90 países, quienes en 2015 lograron multiplicar el tráfico de sus sitios web más de 2.5 veces.

#### Sobre HubSpot

HubSpot (\$HUBS) es el líder mundial en las plataformas de inbound marketing, ventas y servicio de atención al cliente inbound. Desde 2006, tiene la misión de hacer el mundo más envolvente. Hoy, más de 56 mil clientes en más de 100 países usan tanto el software como los servicios y soporte técnico de HubSpot para transformar la manera en que atraen, enganchan y deleitan a los clientes. El software de inbound marketing de Hubspot, considerado número uno en cuanto a satisfacción del cliente por VentureBeat y G2 Crowd, ofrece los servicios de monitorización y administración de redes sociales, blogging, SEO (Search Engine Optimization, por sus siglas en inglés), generación de sitios web, e-mail marketing, automatización del marketing, análisis y generación de informes, todo en una sola plataforma integral. HubSpot Sales le permite a los equipos de ventas mantener conversaciones más efectivas con leads, prospectos y clientes. HubSpot Services que administra, conecta y ayuda de verdad a los clientes, aumentando su satisfacción y consiguiendo mejores tasas de retención para conseguir un crecimiento más rápido para la empresa. HubSpot ha sido reconocido por Inc., Forbes y Deloitte como una de las compañías de mayor crecimiento y como el mejor lugar para trabajar según Glassdoor, Fortune, The Boston Globe y Entrepreneur. La sede principal de HubSpot se encuentra en Cambridge, Massachusetts y tiene oficinas en Singapur, Dublín (Irlanda), Bogotá (Colombia), Berlín (Alemania), Sydney (Australia), Tokio (Japón), Portsmouth (New Hampshire, EUA) y muy pronto, París (Francia).

#### **Datos de contacto:**

Laura Martínez Molera

Sr. Marketing Manager Iberia & Latam, HubSpot

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Nacional Marketing Emprendedores E-Commerce Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>