

Cyberclick es la primera empresa española que consigue ser Partner Platinum de Hubspot en menos de 1 año

Hubspot reconoce a las compañías que han ejecutado estrategias de Inbound Marketing e impulsan el crecimiento de sus clientes

Querer implementar una estrategia de Inbound Marketing sin contar con un buen software es como empezar la casa por el tejado. Automatizar los procesos de marketing y ventas y centralizar toda la información en una única plataforma es fundamental antes de lanzarte a la metodología Inbound.

Cyberclick Group fue la primera empresa española en hacer inbound marketing pero desde hace un año decidió seguir ofreciendo este servicio desde Cyberclick. “Queremos seguir innovando e ir siempre un paso por delante y esto nos ha llevado a convertirnos en Partner Platinum de Hubspot en menos de un año”, declara David Tomás, cofundador de la compañía. La plataforma de Hubspot favorece el crecimiento de las empresas al permitir la integración de marketing, ventas y servicios en un único espacio.

Contar con un software de marketing para lanzar una estrategia de Inbound Marketing reporta numerosos beneficios:

Aumento de tráfico: gestiona campañas de publicidad, crea contenido para el blog, posicónate en los buscadores, optimiza la web y monitoriza todas las interacciones en redes sociales. Todo desde una única plataforma.

Atracción y conversión de leads: implementa landings pages, CTA y formularios.

Contacto con las oportunidades de venta: monitoriza prospects, automatiza emails, calling y seguimiento de llamadas.

Cierre y administración de oportunidades de venta: comparte y monitoriza documentos, programa llamadas y asigna tareas para no perder ninguna oportunidad de venta.

Centralización: la información de la empresa esta centralizada, sincronizada y organizada.

Todo ello se cuenta en el curso y ebook gratuitos que ha lanzado Cyberclick para ayudar a las compañías a transformar los equipos de ventas y migrar hacia el entorno digital. Vender sin salir de la oficina es posible pero requiere un cambio de mentalidad y formación de la fuerza de ventas. La crisis del coronavirus ha acelerado la digitalización de las compañías, muchas se han visto obligadas a reinventarse, y se ha puesto en evidencia que faltan competencias y herramientas para desenvolverse en el entorno digital. Ahora quizá es buen momento para dar el salto al digital y encontrar oportunidades de negocio online.

Datos de contacto:

TANIT DE POUPLANA
935088234

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

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>