



HubSpot no es bueno. ¡Es INCREÍBLE!

¡Digifianz ayuda a las empresas a transformarse de usuarios casuales a súper fanáticos!



4.9 
★★★★★



Índice

Implementación HubSpot vs. Digifianz

Implementación Core vs. Enhanced

Implementación Core

Implementación Enhanced

Implementación Sales Hub Enhanced

Implementación Service Hub Enhanced

Implementación Marketing Hub Enhanced

digifianz 

¿Implementación con un Partner como Digifianz?



PSO

Formamos parte del programa Partner Scaled Onboarding de HubSpot. Incluso si adquieres tu onboarding directamente con HubSpot, es posible que trabajes con Digifianz.



Conocimiento

El enfoque principal de HubSpot es desarrollar la mejor plataforma CRM del mundo, el nuestro es proporcionarte el mejor talento para implementarla y usarla.



Precio

La incorporación con HubSpot puede implicar costos de hasta U\$D 15,000 en tarifas. Nuestros planes de implementación abarcan más aspectos a un tercio del costo.



Agilidad

Nuestro enfoque de inicio rápido, implementación directa y reuniones semanales permite que nuestras incorporaciones tomen hasta un 50% menos de tiempo.

¿Cómo adquirir tu implementación?

Revisa tus opciones con tu Representante de Hubspot.

Según tu licencia de HubSpot y las necesidades de tu empresa, tu representante te presentará [nuestros planes de implementación](#). Si deseas reunirte con nosotros, ofrecemos estas sesiones:

- Core: [Llamada de 15 minutos](#).
- Enhanced: [Llamada de 45 minutos](#).
- Custom: [Llamada de 60 minutos](#).

Te compartirán un enlace de compra con descuento.

Tu representante de ventas de HubSpot te enviará 2 enlaces:

- Enlace de licencia de HubSpot.
- Enlace de onboarding de Digifianz con descuento especial.

Solo necesitas completar ambos enlaces para finalizar la compra. El onboarding es obligatorio.

Pagá y reservá tu primera sesión en un solo paso!

Usando el enlace de onboarding de Digifianz podrás:

- 1) Pagar el onboarding con tarjeta de crédito.
- 2) Aceptar los términos y condiciones ([Core](#) o [Enhanced](#)).
- 3) Reservar tu llamada de inicio.

Un consultor de HubSpot será asignado automáticamente según el día y hora seleccionados.

¡Listo! puedes comenzar tu camino con HubSpot.

- Recibirás un evento en el calendario.
 - Una confirmación por correo electrónico de tu consultor asignado.
- Tu consultor de HubSpot será tu principal punto de contacto. Pero siempre puedes comunicarte a onboarding_help@digifianz.com para obtener más ayuda con el onboarding o la licencia de HubSpot.

Incorporación por Hubspot vs. Implementaciones de Digifianz

HubSpot's Onboarding Lo haces tú	Core Implementación Te ayudamos a hacerlo	Enhanced Implementación Lo hacemos por ti
<input checked="" type="checkbox"/> Llamadas de Consultoría	<input checked="" type="checkbox"/> Llamadas de Consultoría	<input checked="" type="checkbox"/> Llamadas de Consultoría
<input checked="" type="checkbox"/> Sin implementación*	<input checked="" type="checkbox"/> Implementación durante llamadas	<input checked="" type="checkbox"/> Implementación durante llamadas <input checked="" type="checkbox"/> Implementación entre llamadas
\$2,000 Precio promedio por Professional Hub	\$510 Precio promedio por Professional Hub para HubSpotters	\$2,214 Precio promedio por Professional Hub para HubSpotters

* HubSpot no permite a sus Especialistas en Onboarding implementar directamente en tu portal, lo debes hacer tú..

Implementaciones Core vs. Enhanced

	Core Implementación Te ayudamos a hacerlo	Enhanced Implementación Lo hacemos por ti
Duración	5 weeks for first hub, plus 3 weeks for additional hub(s)	5 weeks Sales, 5 weeks Service, 7 weeks Marketing
Horas	5 hrs for first hub, plus 3 hrs per additional hub(s)	20 hrs Sales, 20 hrs Service, 33 hrs Marketing
¿Implementación fuera de llamadas?	 No	 Sí
Modalidad	Implementar los objetivos principales de cada Hub directamente en la llamada.	Implementación que contiene elementos de alcance específico.

HubSpot

Implementación Core

Basado en el proceso estándar de HubSpot, nuestra Implementación Core mejora la experiencia en cuatro aspectos:

Acompañamiento: A diferencia de HubSpot, implementamos directamente en el portal del cliente durante las sesiones.

Agilidad: Nuestro enfoque de acompañamiento reduce los tiempos de incorporación y facilitamos la adopción de la herramienta por parte de los equipos de usuarios.

Experiencia: Digifianz es un socio Elite de HubSpot altamente valorado, con más de 10 años de experiencia y múltiples veces galardonado con el premio Customer First.

Precio: La incorporación con HubSpot puede implicar un costo de hasta U\$D 15,000 en tarifas de onboarding. Creemos que el acceso a HubSpot debería tener una barrera de entrada más baja.



Marketing Hub Pro

Implementación Core

Sales Hub Pro

Implementación Core

Service Hub Pro

Implementación Core

Formato	Llamadas de incorporación: Todo el soporte se realiza durante las llamadas de implementación. El servicio está diseñado para una reunión por semana.		
Reuniones	5 Llamadas – 60 minutos cada una <i>(1) Llamada de inicio para definir objetivos. (3) Llamadas de gestión e implementación para completar tareas. (5) Llamada de planificación de crecimiento para garantizar el éxito continuo.</i>	5 Llamadas – 60 minutos cada una <i>(1) Llamada de inicio para definir objetivos, (3) Llamadas de Gestión e Implementación para completar tareas, (5) Llamada de Planificación de Crecimiento para el éxito continuo.</i>	5 Llamadas – 60 minutos cada una <i>(1) Llamada de Inicio para definir objetivos, (3) Llamadas de Gestión e Implementación para completar tareas, (5) Llamada de Planificación de Crecimiento para garantizar el éxito continuo.</i>
Duración	5 Semanas Una (1) llamada por semana	5 Semanas Una (1) llamada por semana	5 Semanas Una (1) llamada por semana
Precio	USD 510 \$600 15% off	USD 510 \$600 15% off	USD 510 \$600 15% off
Paquete	USD 306 por Hub adicional El precio se reduce para Hubs adicionales, ya que las incorporaciones de múltiples Hubs compartirán la misma llamada de inicio y la llamada de planificación de crecimiento.		
Enterprise Add-On	+USD 204 \$240 15% off Two (2) extra calls to help you activate up to two (2) Enterprise functionalities	+USD 204 \$240 15% off Dos (2) llamadas adicionales para ayudarte a activar hasta dos (2) funcionalidades de nivel Enterprise.	+USD 204 \$240 15% off Dos (2) llamadas adicionales para ayudarte a activar hasta dos (2) funcionalidades Enterprise.

HubSpot

Implementación Enhanced

Una opción intermedia entre Core y nuestras implementaciones personalizadas de HubSpot. Basada en las mismas sesiones semanales, pero con horas adicionales para que nuestro equipo pueda ejecutar tareas esenciales de implementación entre sesiones:

- Configuración y capacitación de usuarios y equipos.
- Implementación de pipelines: etapas del pipeline, automatizaciones, documentos, fragmentos, plantillas, secuencias, guías, cotizaciones y propiedades requeridas.
- Herramientas de marketing: código de seguimiento, dominio, kit de marca, buyer personas, redes sociales, anuncios pagos, propiedades personalizadas, chatbot, email marketing y formularios.
- Herramientas de servicio: chatbot de soporte/chat, encuestas a clientes, bandeja de entrada del equipo.
- Panel de informes.



Marketing Hub Pro
Implementation Enhanced

Sales Hub Pro
Implementation Enhanced

Service Hub Pro
Implementation Enhanced

Formato	Llamadas de onboarding con implementación: 1 reunión por semana más horas adicionales para implementar las tareas principales entre llamadas.		
Reuniones	7 Llamadas – 90 minutos cada una <i>33 horas para una implementación de Marketing Hub Professional.</i>	5 Llamadas – 90 minutos cada una <i>20 horas para una implementación de Sales Hub Professional.</i>	5 Llamadas – 90 minutos cada una <i>20 horas para una implementación de Sales Hub Professional.</i>
Duración	7 Semanas Una (1) llamada por semana	5 Semanas Una (1) llamada por semana	5 Semanas Una (1) llamada por semana
Precio	U\$D 3,003 \$4,290 30% off	U\$D 1,820 \$2,600 30% off	U\$D 1,820 \$2,600 30% off
Enterprise Add-On	+U\$D 3,003 \$4,290 30% off Se añadirán dieciocho (18) horas adicionales del equipo, incluyendo dos (2) llamadas semanales adicionales, para ayudarte a implementar funcionalidades Enterprise.	+U\$D 1,092 \$1,560 30% off Se añadirán doce (12) horas adicionales del equipo, incluyendo dos (2) llamadas semanales adicionales, para ayudarte a implementar funcionalidades Enterprise.	+U\$D 1,092 \$1,560 30% off Se agregarán doce (12) horas adicionales del equipo, incluyendo dos (2) llamadas semanales adicionales, para ayudarte a implementar funcionalidades Enterprise.

Items	Descripción	Digifianz	HubSpot
Bootcamp de procesos de Ventas	Revisión del recorrido del comprador, el proceso de ventas actual y puntos de dolor. Se analizarán mejoras, integraciones de HubSpot y automatizaciones para crear un nuevo proceso de ventas orientado a HubSpot.	✓	✓
Usuarios y Equipos	Estructura estratégica del equipo, configuración de roles y permisos para 1 (un) equipo. Carga previa de usuarios según roles específicos.	✓	
Implementación de Pipeline	Implementación del proceso de ventas de HubSpot Sales Hub: 15 propiedades personalizadas, propiedades requeridas, 1 pipeline, etapas de negocio, 7 automatizaciones, configuración de notificaciones, uso de documentos, consulta para la configuración de 7 fragmentos/plantillas/secuencias/guías, y configuración de 2 cotizaciones y firmas.	✓	
Talleres de Aseguramiento de la Calidad.	Revisión completa del proceso de ventas: reuniones de 1 hora con líderes y ejecución de correcciones.	✓	✓
Capacitación del equipo de ventas.	Sesión de capacitación de 90 minutos: introducción a los conceptos básicos de HubSpot CRM y Sales Hub (integración de correo electrónico, integración de calendario, enlace personal para reuniones, herramienta de llamadas, firma de correo electrónico, creación y gestión de contactos, creación y gestión de empresas, actividades de ventas: notas, correos electrónicos, llamadas telefónicas, tareas, programación de reuniones).	✓	
Panel de Ventas	Configuración de un panel (hasta 7 informes) enfocado en tus principales indicadores de ventas, actividades y objetivos.	✓	
Reunión de Cierre	Reunión de cierre y presentación del plan de éxito.	✓	✓

Items	Descripción	Digifianz	HubSpot
Bootcamp de Procesos de Servicio	Revisión del recorrido del comprador, el proceso de servicio actual y puntos de dolor. Se analizarán mejoras, integraciones de HubSpot y automatizaciones para crear un plan de servicio orientado a HubSpot.	✓	✓
Configuración de usuarios, equipos y bandeja de entrada.	Estructura estratégica del equipo, configuración de roles y permisos para 1 equipo. Carga previa de usuarios según roles específicos	✓	
Configuración del pipeline de tickets.	Implementación del proceso de servicio de HubSpot Service Hub: configuración de 1 formulario de soporte, 15 propiedades personalizadas, propiedades requeridas, 1 pipeline, etapas de tickets, 7 automatizaciones, notificaciones, documentos, y consulta para la configuración de 7 fragmentos/plantillas/secuencias.	✓	
Aseguramiento de Calidad	Revisión completa del proceso de servicio: reuniones de 1 hora con líderes y ejecución de correcciones.	✓	✓
Encuesta a clientes.	Configuración de 1 encuesta de satisfacción del cliente, encuesta de lealtad del cliente o encuesta de soporte al cliente.	✓	
Capacitación básica del equipo de servicio.	Capacitación de 90 minutos: introducción a los conceptos básicos de HubSpot CRM y Service Hub (integración de correo electrónico, calendario, enlace personal para reuniones, herramienta de llamadas, firma de correo electrónico, creación y gestión de contactos y empresas, uso de la bandeja de entrada del equipo y chat, actividades de servicio: notas, correos electrónicos, llamadas, tareas y programación de reuniones).	✓	
Configuración de Panel	Configuración de un panel (hasta 5 informes) enfocado en tus principales indicadores de servicio, actividades y objetivos.	✓	✓

Items	Descripción	Digifianz HubSpot
Usuarios y Equipos	Estructura estratégica del equipo, configuración de roles y permisos para 1 equipo. Carga de usuarios según roles específicos.	✓
Reuniones de Gestión de Proyectos	Reuniones de gestión de proyectos de 90 minutos para revisar el progreso, evaluar objetivos e implementar los elementos clave.	✓ ✓
Privacidad, consentimiento y notificaciones.	Activar la funcionalidad de GDPR y habilitar: banner de consentimiento de cookies, campo de formulario con casilla de consentimiento para notificaciones y comunicaciones, y enlaces para darse de baja en correos de ventas uno a uno y secuencias. Configuración de notificaciones en las categorías de Cuenta y Facturación.	✓
Configuración del Código de Seguimiento	Instalar el código de seguimiento de HubSpot en 1 sitio web.	✓
Configuración del kit de marca en HubSpot.	Configurar el logo de la empresa, los colores predeterminados y la información de la empresa que se mostrarán en los enlaces de reuniones, documentos de ventas, cotizaciones, chatflows y otros contenidos de HubSpot para 1 marca.	✓
Reunión de Cierre	Reunión de cierre y presentación del plan de éxito.	✓
Carga de Buyer Personas	Agregar buyer personas (hasta 5 perfiles) en la propiedad Persona de HubSpot, configurando automatizaciones básicas para la categorización basada en propiedades.	✓
Integración de Redes Sociales	Conectar cuentas de redes sociales (hasta 4 redes) a HubSpot para crear y publicar publicaciones, y realizar el seguimiento de los compromisos en redes sociales (Facebook e Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube).	✓

Integración de redes de anuncios pagados. Conectar cuentas de anuncios (hasta 3 redes: Facebook Ads, Google Ads, LinkedIn Ads) y activar el seguimiento de anuncios en HubSpot. ✓

Configuración de Dominio Conexión de dominio (un dominio) y configuración de hosting para publicar contenido alojado en HubSpot en línea y envío de correos electrónicos. ✓

Configuración de etapas del ciclo de vida. Configuración de automatizaciones básicas de flujos de trabajo basadas en propiedades y envíos de formularios para establecer la propiedad de la etapa del ciclo de vida en los registros de empresa o contacto de HubSpot (hasta 7 flujos de trabajo). ✓

Creación de propiedades personalizadas. Creación de hasta 10 propiedades personalizadas para Contactos o Empresas (casilla de verificación única, casillas de verificación múltiples, selector de fecha, archivo, número). ✓

Personalización de registros Personalizar las propiedades de creación de objetos predeterminados y las barras laterales de registros (propiedades y secciones) para contactos y empresas. ✓

Configuración de Chatbot Usar las herramientas de Chatflows de HubSpot para crear 1 chat en vivo o bot con un objetivo específico: conversión, soporte o compartir contenido. ✓

Panel de Control Configuración de un panel (hasta 8 informes) enfocado en tus principales indicadores de marketing, actividades y objetivos. ✓

Configuración de Email Marketing Configuración del tamaño predeterminado del correo electrónico, colores, información del pie de página del correo electrónico y configuraciones de suscripción. ✓

Configuración de Formularios Configuración inicial de 3 formularios básicos de campaña: formularios de suscripción, formularios de oferta de contenido, formularios de contacto. ✓

Capacitación Básica del equipo de Marketing Sesión de capacitación de 90 minutos: introducción a los conceptos básicos de HubSpot CRM y Marketing Hub (integración de correo electrónico, integración de calendario, creación y gestión de contactos, creación y gestión de empresas, propiedades, listas, anuncios, correos electrónicos, redes sociales, páginas de destino, blog). ✓ ✓

Capacitación basada en objetivos estratégicos Talleres personalizados para capacitar y desarrollar en Marketing Hub según necesidades estratégicas: campañas, captación de leads, sitio web, páginas de destino, blog, redes sociales, correos electrónicos y anuncios. ✓

Especialistas en HubSpot

+10 años de experiencia



HubSpot 2023 IMPACT AWARDS
CUSTOMER FIRST



HubSpot 2020 IMPACT AWARDS
CUSTOMER FIRST



HubSpot
CRM Implementation
Accredited



HubSpot
Platform Enablement
Accredited



HubSpot Academy
Custom Integration Accreditation



HubSpot
Onboarding Accredited

Equipos Experimentados

Miles de Implementaciones



ETERNITYGROUP



PROJECTS 4 ROOFING
Your Local Conservatory Roof Conversion Specialist



PEOPLE. CHANGE. RESULTS.

SANDLER



keyway



Genomma Lab.
Internacional



Softtek

Resultados Comprobados

Valoraciones de nuestros clientes

★★★★★ 5/5

Oct 10, 2024

A Creative Powerhouse That Delivers Results

★★★★★ 5/5

Jul 5, 2024

Outstanding HubSpot Onboarding Experience

★★★★★ 5/5

Sep 9, 2024

Phenomenal, Professional, Knowledgeable!

★★★★★ 5/5

Sep 6, 2024

AMAZING Experience!

[Visita digifianz.com >>](https://www.digifianz.com)

[Nuestros clientes >>](#)

[Nuestras reviews >>](#)

digifianz[↑]

