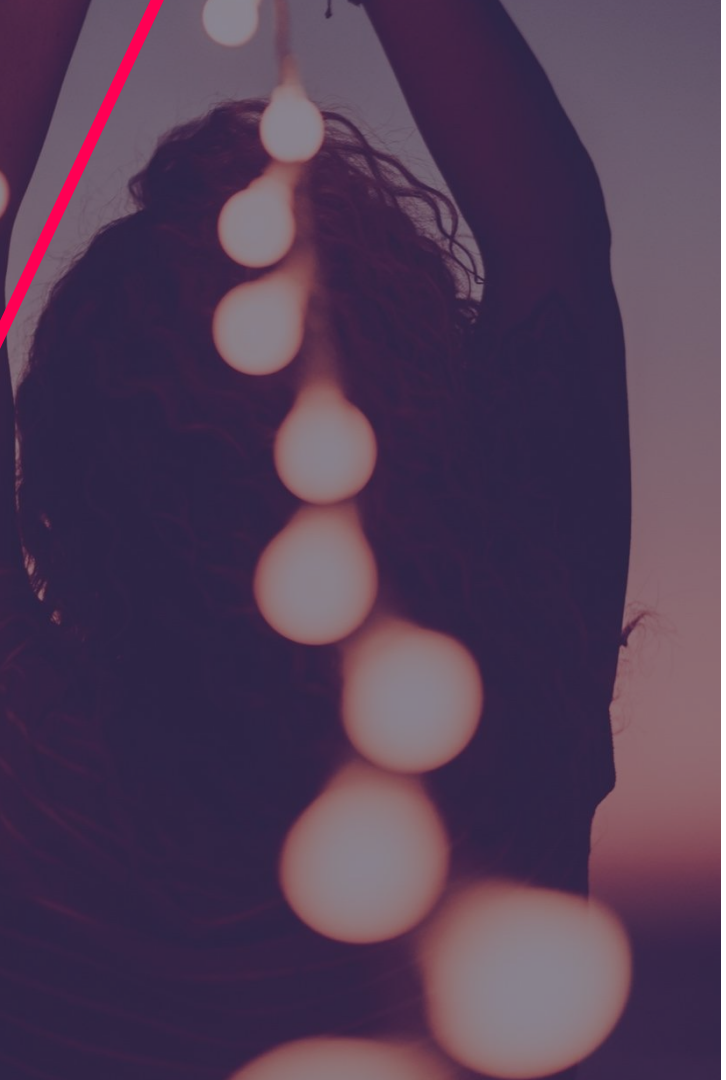
datasocial

HubSpot
Elite
SOLUTIONS PARTNER
PROGRAM

HubSpot 2021 IMPACT AWARDS
INTEGRATIONS INNOVATION



Índice

01
Nos presentamos
Quiénes somos y a dónde vamos.

02
Lo hemos hecho antes
Te presentamos algunos de nuestros clientes.

03
Cómo ayudamos a nuestros clientes
Somos especialistas.

04
Nuestros casos de éxito
Algunos de los casos de los que estamos más orgullosos.

Nos presentamos.

Nuestros objetivos: que tú alcances los tuyos.

datasocial

Elite HubSpot SOLUTIONS PARTNER PROGRAM

HubSpot 2021 IMPACT AWARDS INTEGRATIONS INNOVATION

#paleoempresa

Índice

La empresa paleo:

Cuida.
El win-win no existe. Siempre hay alguien que pierde, por eso apostamos por un modelo de relación basado en el **cuidar-cuidar y no en el ganar-ganar.** Cuidar a los miembros del clan para que encuentren en datasocial el espacio en el que poder desarrollarse como seres humanos.

Cuidar a los clientes y que los clientes nos cuiden a nosotros, teniendo con ellos relaciones honestas y bidireccionales que se basen en la igualdad.

Respeta y ama naturaleza.
Compensa sus emisiones y piensa cómo puede reducir la huella. Aprovecha la naturaleza como gran sala de reuniones para estar presente. No podemos seguir basando los modelos de negocios en politicas de campo quemado. Necesitamos ser responsables de nuestro paso por la tierra y lo que vamos a dejar a a la sociedad, por eso la empresa paleo.

Es nómada.
No está vinculada a un espacio. La gente vive donde tiene sus raíces y dónde puede crecer y desarrollarse.

Es flexible.

Es horizontal.

Es feminista.
En el paleolítico no hay evidencia fósil de un reparto de roles por géneros.

Se organiza por capacidades.
Reparto de tareas por capacidades y conocimientos.

Ayudamos en digital a grandes startups y organizaciones...

Referentes en digital

Equipo directivo

Ana Aldea
Fundadora y CEO

Fran Sánchez
Managing Director

Jonathan López
COO

Idoia Doncel
CDO

Lo hemos hecho antes.
Ya hemos ayudado a muchos clientes.
datasocial
Elite
HubSpot
SOLUTIONS PARTNER PROGRAM
HubSpot 2021 IMPACT AWARDS
INTEGRATIONS INNOVATION

Ahora mismo estamos trabajando para...

DKV

Aladina Fundación

Telefónica Tech

Santillana

Iberdrola

Veolia

El País

edebé

ferrer

AXA

ARAG

ie Business School

Cómo ayudamos a nuestros clientes.

"Dentro de un año es posible que desees haber comenzado hoy."

datasocial

Diamond HubSpot SOLUTIONS PARTNER PROGRAM

HubSpot 2021 IMPACT AWARDS INTEGRATIONS INNOVATION

Cómo trabajamos

En **datasocial** utilizamos metodologías ágiles como Scrum, y modelos de estimación que no se basan en horas (ya que no todos los integrantes del equipo son igual de productivos) si no en función del "tamaño de la tarea" (cada servicio se desglosa en items y cada uno de ellos tiene una equivalencia en puntos de historia).

El cliente tiene total visibilidad de los servicios ofrecidos por la agencia y de sus equivalentes en **PUNTOS DE HISTORIA.** De esta forma tiene siempre el control de la capacidad contratada y podrá realizar cambios cada mes en función de las necesidades de su negocio.

El coste del punto de historia es de 45€.

Haz clic en este enlace, nuestro Director general te explica qué es un punto de historia y por qué trabajamos así.

En qué somos especialistas

Estrategias growth, guiadas por el dato, trabajadas desde el core.

Diseñamos
tu Estrategia Growth

- Definición de tu estrategia Inbound MKT & Sales, al servicio del crecimiento de tu negocio.

Tu hoja de ruta digital

Configuramos
tu Growth stack

- Puesta a punto de tu stack tecnológico e integraciones.
- Desarrollo de assets para el lanzamiento de tu estrategia.
- Diseño y desarrollo web GDD.

Stack tecnológico apunto para lanzar

Te acompañamos
para alcanzar el máximo rendimiento

- Tracción de campañas: captación / fidelización
- Digital content y Social Media.
- SEO & Paid & Analítica.
- Test A/B
- Formación a equipos.

Optimización en continuo para la sofisticación de tu marketing

Nuestros servicios

HubSpot management

- HubSpot full onboarding
- Tool management & admin
- Training & support

Customer service

- Chatbot automation
- Integraciones

Analítica y reports

- Dashboard configuración
- Implementación y set up
- Reports y análisis

Inbound marketing

- Content & blogging
- Social media
- Email marketing
- Rutas de conversión
- Contenido premium y magnets
- Automation y nurturing
- Scoring y cualificación

Sales enablement

- Marketing & sales alineación
- ABM
- Social selling
- Digital sales automation
- Digital sales herramientas y contenidos

Inbound paid & PPC

- Social paid
- Search paid
- Video marketing

SEO

- Auditoría
- Implementación
- Report y analítica

Podcast

- Grabación
- Difusión en plataformas

Stack tecnológico

- Integraciones con Hubspot
- Migración de stack
- Omnicanalidad
- Consultoría y mantenimiento

Diseño y desarrollo web

- Diseño UX
- Growth Driven
- Desarrollo plataforma web

Inbound y marketing digital

#Inbound Marketing

Desde 45 pdh al mes

Análisis y estrategia	01. Análisis de situación. Punto de partida.	Informe 0: Definición objetivos - KPIs/ Oferta de servicios clave / Buyer Persona / Análisis de competencia / Social media plan y plan de contenidos: análisis y profundización.
	02. Alineación marketing y ventas.	Definición de lead handoff, proceso de gestión de lead y propiedades clave a trabajar. Mapa de etapas de ciclo de tus contactos.
	03. Definición estratégica de caminos de conversión.	Definición de caminos de conversión y estrategias de nutrición. Campañas TOFU / MOFU / BOFU. Definición de email marketing / CTAs de conversión / formularios. Elaboración de paid plan con foco en conversión: retargeting.
	04. Medición/Troncal.	De métricas soft a métricas de negocio> definición de las métricas de seguimiento y del roadmap de medición (Assets/ contenido/ programas). Evolución desde métricas soft a métricas *hard*. Identificación de un protocolo de medición común para las campañas. Hoja de ruta y calendario de campañas.
Implementación y optimización	01. Tematización, customización y configuración.	Aplicación de las temáticas e imagen de campaña correspondientes. Propuesta y configuración de catálogo de assets de marketing (LPs, TYP, correos de marketing). Implementación en herramienta.
	02. Activación y ejecución de campaña y paid plan.	Activación y operación de campaña según calendario definido en estrategia. Activación de paid plan según campañas definidas en estratégia: campañas always on / campañas inbound.
	03. Medición /optimización.	Recogida de datos y elaboración de reports Identificación de mejoras.

#Inbound Marketing

Desde 45 pdh al mes

Análisis y estrategia

- Informe 0: punto de partida ecosistema digital cliente.
- Análisis de la competencia canal digital.
- Documento buyer personas + buyer journey.
- Auditoría de contenidos y plan social media.
- Keyword research, posicionamiento y competencia.
- Lead handoff, gestión y cualificación del lead.
- KPIs, paneles y baterías de informes para control de proyecto.

Tracción de campañas

- Plantillas y catálogo para soportes de marketing.
- Marco estratégico, captación y nutrición del lead: caminos de conversión, nutrición asociada y lead magnets.
- Email marketing plan.
- Intefración del social media plan y contenidos.
- Tool set up: core de herramienta, configurado y a pleno rendimiento.
- Paid plan: definicion de campañas, óptico de inversión, segmentos audiencias e integración en campañas inbound.

Nuestras campañas inbound ponen al usuario en el centro con contenidos y lead magnets (contenido premium) pensando estratégicamente.

La definición táctica de rutas y nurturings, optimización y despliegue de campañas está siempre basado en el análisis de datos y resultados.

#Redes sociales

Desde 30 pdh al mes

Tras realizar un análisis de tus redes sociales y nuestros principales competidores, trabajaremos en nuestros propios contenidos, objetivos por canal, audiencia, diseño tono y voz, gestión de la comunidad y tipos de contenidos por canal. Diseñamos un calendario de comunicaciones adaptado a una estrategia global.

Selección de canales	Escucha activa	Conversación	Tendencias	Análisis de datos
• Elaboramos un social media plan **a medida,** seleccionando los canales adecuados, terrotorios, contenidos y tipología de contenidos por canal. Establecemos objetivos y retos.	• **Gestionamos la comunidad, elaboramos estrategias** social selling y hacemos un seguimiento de los comentarios.	• Buscamos llevar conversaciones y conversiones **desde el canal social media.**	• **Hacemos un seguimiento de las tendencias,** nos unimos a la actualidad y proponemos contenidos relevantes para tu audiencia.	• Seguimiento y toma de **decisiones basada en datos.**

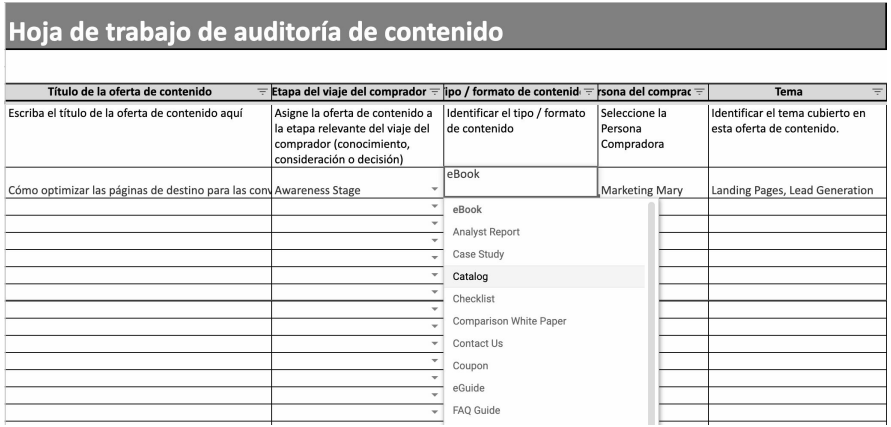
#Contenidos

Desde 14 pdh al mes

Nos encargamos de la definición de un plan de contenidos basado en intención de búsqueda preparado para posicionar. Contamos con expertos en diferentes materias para elaborar un contenido de valor, relevante y SEO friendly.

Cada pieza de contenido tiene un objetivo que marcaremos y definiremos en el plan trimestral.

- Definición de contenido Top Of the Funnel para leads, suscriptores y desconocidos.
- Definición de contenido Middle of the Funnel para MQLs.
- Definición de Bottom of the Funnel para SQL.



Si ya cuentas con un blog o contenidos en diferentes formatos, realizaremos una auditoría de los mismos.

Gracias a esta clasificación y con el keyword research en mano **diseñaremos un plan de contenidos** que genere posicionamiento a través de la intención de búsqueda y atraiga a nuestro público objetivo hacia nuestro universo digital.

Cada contenido se vestirá con **CTAs orientados a guiar a los usuarios** por el funnel según su etapa correspondiente o campaña.

#SEO

Desde 20 pdh al mes

Nuestro servicio de OnGoing SEO se basa en metodologías de **mejora continua**, 100% orientado a mejorar los resultados de manera continuada en el tiempo, y basándonos en datos para tomar las mejores decisiones. Hacemos un **completo diagnóstico** de vuestro sitio web para detectar errores críticos y puntos de mejora para que la web tenga el mejor performance posible.

SEO OnPage

Metatags, headers, status codes, competition, keywords ...

Web Architecture

Breadcrumbs, Paths, Links ...

Technical optimization

Domain health, indexing, loading speed, htaccess ...

Link Building

Inbound links, anchors, competition.

SEO Tools

Google analytics settings, GSC ...

Content optimization

Keyword stuffing, interlinking...

Image optimization

Titles, alt attributes, weight and size...

Mobile

Chequeamos que tu web esté adaptada a todos los dispositivos móviles.

Auditamos con tecnología de Google semrush Google Analytics Search Console ahrefs HubSpot

#Paid

Desde 14 pdh al mes

Nuestro proceso de trabajo acelera los resultados:

- ➔ Analizamos histórico, mercado y competencia y definimos estrategia.
- ➔ Realizamos un Keyword research inicial.
- ➔ Definimos las campañas: estructura de anuncios y copies.
- ➔ Lanzamos la campaña inicial.
- ➔ Hacemos seguimiento diario.
- ➔ Optimizamos semanal y mensualmente.

MEJORA CONTINUA

- Estrategia.
- Campaña tipo.
- Anuncios tipo.
- Estrategia de analítica.
- Keyword research & Definición de audiencias.
- Primeros datos duros.

- Anuncios con mejor performance
- Optimización de keywords & audiencias
- Términos de búsqueda
- Nuevos objetivos de marketing
- Optimización de la inversión

1

Identificar audiencia

Segmentamos para encontrar la audiencia potencial. Queremos impactar para convertir.

2

Personalización

Impactamos a cada segmento con el contenido, relevante y útil.

3

El momento adecuado

Cada lead se encuentra en una etapa de su ciclo de vida diferente. Personalizamos el mensaje para el momento adecuado.

4

Lanzar, testar, optimizar

Nos guiamos por los datos para optimizar cada campaña y estrategia. Escuchamos y ajustamos.

#Analítica y reports

Control y optimización de campañas

Nos gusta medir. Nos llamamos **datasocial.**

Configuración integral

Configuramos todos los parámetros de la campaña: creación de cuentas, optimización, analítica...

GTM

Configuración de Google Tag Manager.

Google Analytics

Optimizamos y configuramos Google Analytics para el seguimiento de resultados.

Integración con HubSpot

Integramos las campañas con el portal de HubSpot del cliente para el control, generación de audiencias, campañas...

Sales enablement

#ABM & Social selling

Desde 45 pdh al mes

El Account-based Marketing o ABM es una estrategia de captación de clientes mucho más personalizada y precisa. Con ella, “le damos la vuelta al funnel de marketing” ya que nos centramos en dirigirnos a las empresas o cuentas con las que realmente queremos trabajar, estableciendo estrategias mucho más precisas y por lo tanto mejores.

Además, al centrarse en los clientes que pueden reportar mejores resultados, permite eliminar las empresas menos valiosas desde el principio y garantizar que el marketing y las ventas están completamente alineados.

Objetivo

- Alcanzar cuentas estratégicas e iniciar conversaciones con leads asociados.
- Apoyar el progreso de conversaciones con contactos asociados a cuentas.
- Facilitar ventas cruzadas o upselling

#Smarketing

Desde 14 pdh al mes

La calidad de los leads que que sirve marketing a ventas, la gestión de los mismos y el alcance de responsabilidades entre ambos departamentos es habitualmente motivo de fricción y en el peor escenario pérdida de oportunidades.

En datasocial trabajamos con un modelo de documento en el que documentamos el pase de leads y cualificación de los mismos para marketing, su pase a ventas y a customer service.

Sistema de trabajo

1. Qué propiedades clave vamos a trabajar.
2. Etapas de ciclo de vida: definición de cada etapa y propiedades relacionadas.
3. Cualificación y avance por el funnel: condiciones, activadores e información del lead conocida.
4. Mapa de gestión de leads global.

Por último procederemos a configurar las automatizaciones para la correcta gestión de cada contacto.

#Digital sales

Desde 35 pdh al mes

En qué podemos apoyar a tus equipos de ventas

- Definición del proceso de ventas y ciclos de etapa de negocio
- Auditoría de documentos de ventas
- Estrategia de contenidos, elaboración, maquetación y upload
- Lead scoring
- Live chat
- Secuencias de ventas: estrategia, elaboración y configuración
- Plantillas y fragmentos: estrategia, elaboración y configuración
- Automatizaciones gestión: tareas, meetings, CTAs

Dashboard & reports

- Key sales documents
- Key webpage sites
- Rendimiento de equipos y representantes
- Secuencias y nutriciones
- Pipeline y forecast

Lead nurturing marketing y ventas			
Day 1	Activación	Intro email	LinkedIn connection
Day 5	Nurture email #1	phone call	Mail one to one
Day 9	2º phone call		Nurture email #2
Day 13	Mail one to one		CTA email
Day 17	CTA agenda	Email break up	Review

Integraciones y migraciones

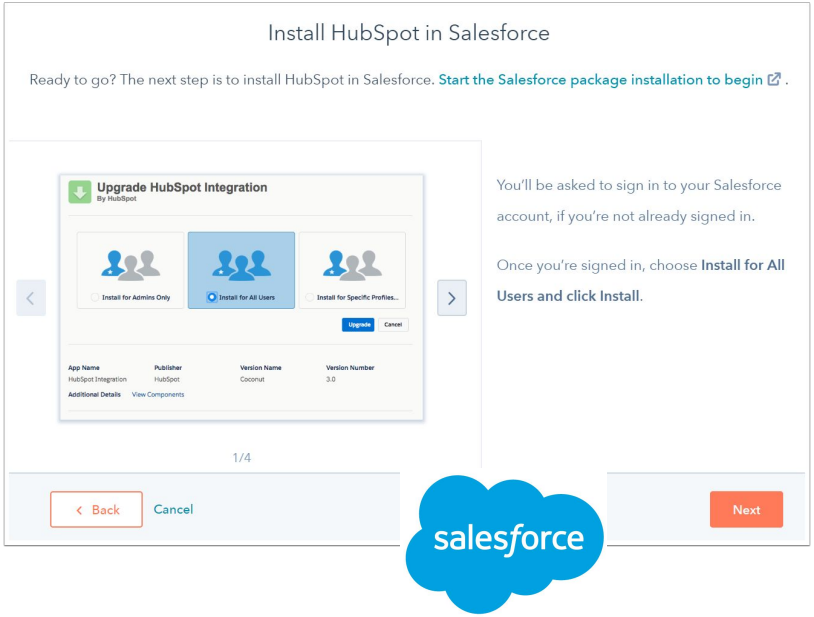
#Salesforce <> HubSpot integrado

Desde 65 pdh una vez

Mantén tus bases de datos de marketing y ventas en perfecta armonía

Realizamos la conexión integral de tus sistemas:

- Diseño del Mapa de propiedades.
- Configuración del conector nativo.
- Importación de datos en HubSpot.
- Contraste de sincronización y consistencia de datos.
- Configuración de automatizaciones y adaptación portal.
- Test y evaluación de la conexión.



#Migrar a HubSpot

Desde 45 pdh una vez

Realizamos la conexión integral de tus sistemas:

- Preparación de configuración general para migración.
- Mapa de propiedades.
- Base de datos de contactos y Listas.
- Proceso de Lead Scoring.
- Plantillas de Email (hasta 20).
- Landing Pages (hasta 20).
- Formularios (hasta 30).
- Automatizaciones (Workflows) (hasta 50).
- Archivos.
- Actividades y tareas.

#Dynamics <> HubSpot

Desde 65 pdh una vez

En general, la mayoría de integraciones serán al Microsoft Dynamics CRM, pero en algunos casos querrán sincronizar otras partes (ERP, Navision...).

#SAP <> HubSpot

Desde 75 pdh una vez

SAP es un sistema que tiene muchas versiones diferentes: nube, local, S4, S1. Definir la versión es muy importante, porque en algunos casos imposibilitará la integración. Además, las interfaces API no están disponibles en todas las versiones.

#Migrar a HubSpot

Desde 35 pdh una vez

Servicio integral de migración desde Pipedrive.

Realizamos la conexión integral de tus sistemas:

- Preparación de configuración general para migración.
- Propietarios.
- Mapa de propiedades.
- Contactos, Empresas, Negocios.
- Pipelines y automatizaciones.
- Actividades (Tareas, Llamadas, Notas, Reuniones).
- Productos.
- Integraciones (si existen en HubSpot).

pipedrive

HubSpot

#HubSpot conectado

Desde 18 pdh una vez

Configuración de conector con HubSpot.

Hacemos que las diferentes herramientas de tu ecosistema tecnológico se entiendan con HubSpot.

Realizamos la conexión integral de tus sistemas:

- Diseño del Mapa de propiedades.
- Adaptamos HubSpot para que hablen el mismo idioma.
- Configuramos las automatizaciones en HubSpot necesarias para activar procesos en tus otras herramientas.
- Configuramos íntegramente el conector.
- Test y evaluación de la conexión.

#Integración a medida

Desarrollamos sistema de integración a medida para conectar con HubSpot.

Desarrollo de sistema de integración a medida para envío de datos entre HubSpot y sistemas con interfaz API.

Realizamos la conexión integral de tus sistemas:

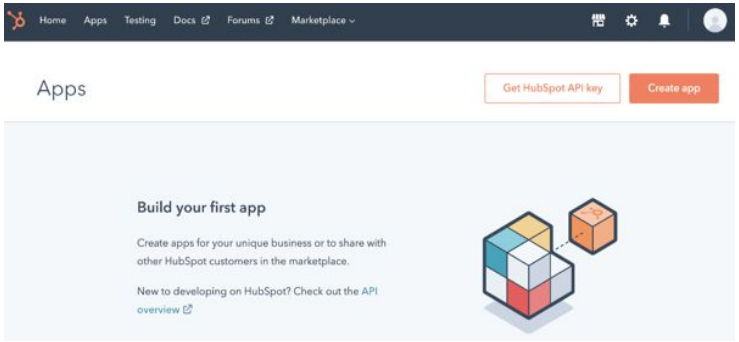
- Diseño sistema de integración.
- Mapa de propiedades y automatizaciones.
- Programación sistema.
- Test & QA.
- Configuración entorno de ejecución.
- Despliegue y pruebas finales.

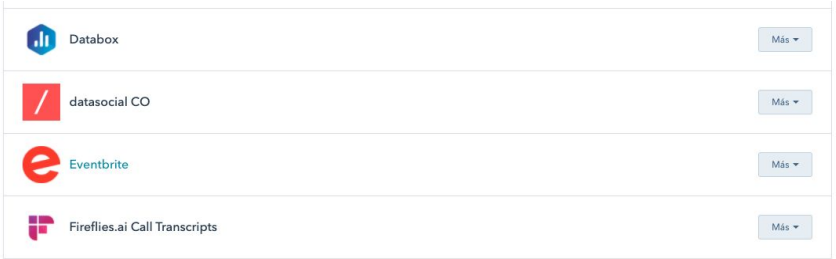
#Aplicación HubSpot

App privada

En HubSpot, una aplicación es un tipo de integración que se puede instalar en las cuentas de los clientes o en el mercado de aplicaciones.

Desarrollaremos tu propia App privada que aparecerá en tu lista de aplicaciones integradas.






```python
import control as cr
import logging
from google.cloud import bigquery

# Logging
log = open('log.log', 'a')
#sys.stdout = log

estado = [] # marcaremos un status del servicio para controlar

# Establecer hora
tz_ok = pytz.timezone(c.time_zone)
ahora = datetime.datetime.now(tz_ok)
momento = ahora.strftime('%d-%m-%Y %H:%M')

# Paramos proceso si el límite de API calls es mayor que 80%
traer_limite = f.limiteAPI(c.hapikey)
uso_api = traer_limite['currentUsage']
lim_api = traer_limite['usageLimit']
```

Onboarding y HubSpot management

#Onboarding en HubSpot

Nuestro onboarding ofrece la flexibilidad y personalización necesarias para que nuestros clientes puedan conseguir el **máximo retorno de la inversión a corto plazo.**

- Nos ocupamos de la configuración básica para puedas usarlo desde el principio.
- Todos los onboardings incluyen auditorías trimestrales gratuitas para asegurarnos de que el cliente sigue avanzando con Hubspot de manera segura y sin problemas.
- Más horas de formación en todos los onboardings y una formación más adaptada al negocio del cliente.
- Facilitamos la contratación aplicando una política de precios igual a la de Hubspot.
  Mucho **Más valor, mismo precio.**

#Licencias Profesional

Desde 2760€*

	HUBSPOT	PRO		
		MARKETING	SALES	SERVICE
Sesiones Formativas en directo	☐	☑	☑	☑
Capacitación y seguimiento del aprendizaje en HubSpot	☑	☑	☑	☑
Acceso a más de 30 recursos de elaboración propia para facilitar el desarrollo de tus procesos, estrategias y capacitación en HubSpot	☐	☑	☑	☑
Repositorio de recursos HubSpot focalizados por tarea, funcionalidad y fase del onboarding.	☐	☑	☑	☑
Resolución personalizada de dudas y/o bloqueos en formato píldora de vídeo	☑	☑	☑	☑
Gestión directa con equipo de soporte HubSpot	☑	☑	☑	☑
Configuración Inicial de la cuenta	☐	☑	☑	☑
Creación de paneles de análisis de resultados	☐	1 panel con hasta 10 informes	1 panel con hasta 10 informes	1 panel con hasta 10 informes
Implementación Inicial de Procesos en HubSpot *	☐	☑	☐	☐
Consultoría Estratégica	☐	☐	☐	☐
Consultoría Técnica	☐	☐	☐	☐
Preparación y Migración/Importación de Bases de Datos	☐	☐	☐	☐
Desarrollo de Templates **	☐	2x plantillas de Correo Gestión de Migración HubSpot		
Integración de Herramientas externas	☐	☐	☐	☐
PRECIOS	MARKETING: 2.760,00 € SALES: 460,00 € SERVICE: 460,00 €	2.760,00 €	460,00 €	460,00 €

*Es el precio que establece HubSpot, por eso no presupuestamos con PdH. La duración media es de tres meses.

#Licencias Enterprise

Desde 5500€*

	HUBSPOT	ENTERPRISE		
		MARKETING	SALES	SERVICE
Sesiones Formativas en directo	☐	☑	☑	☑
Capacitación y seguimiento del aprendizaje en HubSpot	☑	☑	☑	☑
Acceso a más de 30 recursos de elaboración propia para facilita el desarrollo de tus procesos, estrategias y capacitación en HubSpot	☐	☑	☑	☑
Repositorio de recursos HubSpot focalizados por tarea, funcionalidad y fase del onboarding.	☐	☑	☑	☑
Resolución personalizada de dudas y/o bloqueos en formato píldora de vídeo	☑	☑	☑	☑
Gestión directa con equipo de soporte HubSpot	☑	☑	☑	☑
Configuración Inicial de la cuenta	☐	☑	☑	☑
Creación de paneles de análisis de resultados	☐	2 paneles con hasta 10 informes	2 paneles con hasta 10 informes	2 paneles con hasta 10 informes
Implementación Inicial de Procesos en HubSpot *	☐	☑	☑	☑
Consultoría Estratégica	☐	☐	☐	☐
Consultoría Técnica	☐	☐	☐	☐
Preparación y Migración/Importación de Bases de Datos	☐	☐	☐	☐
Desarrollo de Templates **	☑	2x plantillas de Correo 2x plantillas landing pages 2x plantillas blog (1x inicio/1x post) Branding Páginas del Sistema		Setup Plantilla Base de Conocimiento
Integración de Herramientas externas	☐	Mercado de Apps (hasta 2)	Mercado de Apps (hasta 2)	Mercado de Apps (hasta 2)
PRECIOS	**MARKETING: 5.500,00 € SALES: 2.760,00 € SERVICE: 2.760,00 €**	**5.500,00 €**	**2.760,00 €**	**2.760,00 €**

*Es el precio que establece HubSpot, por eso no presupuestamos con PdH. La duración media es de tres meses.

#Páginas webs sobre CMS HubSpot

Ejes del nuevo sitio web

Orientación a resultados:
Definiremos objetivos tangibles y específicos para el nuevo sitio web, solo así podremos identificar cuáles deben ser las llamadas a la acción más importantes y los servicios o mensajes más destacados y medir después si el sitio web está siendo útil a esos objetivos o no.

Vinculado a la estrategia inbound:
El web es la piedra angular de cualquier proyecto de comunicación, pero si hablamos además de una estrategia inbound desplegada, su relevancia es aún mayor. El web reflejará todas las acciones desplegadas en inbound y dará soporte a las mismas.

Foco en la arquitectura de la información:
La agrupación de contenidos obedecerá a las necesidades de la audiencia (buyer persona) y será una de las claves para conseguir una experiencia de uso óptima. Se buscará también la consistencia en la estructura de las diferentes secciones.

Mobile first:
El diseño no solo será responsivo, la visualización en dispositivos móviles estará adaptada a las prioridades y necesidades de las personas usuarias en movilidad (diferentes a las personas usuarias de desktop).

Otras integraciones de las que somos partner

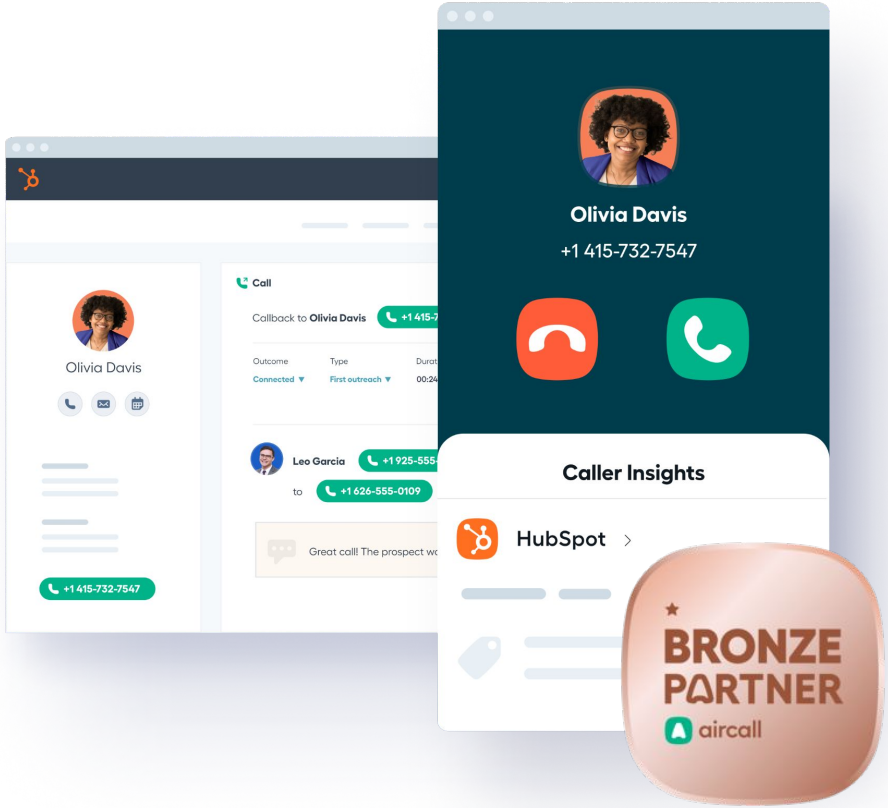
#Aircall

Fácil de configurar y escalar.

Métricas y eficacia.

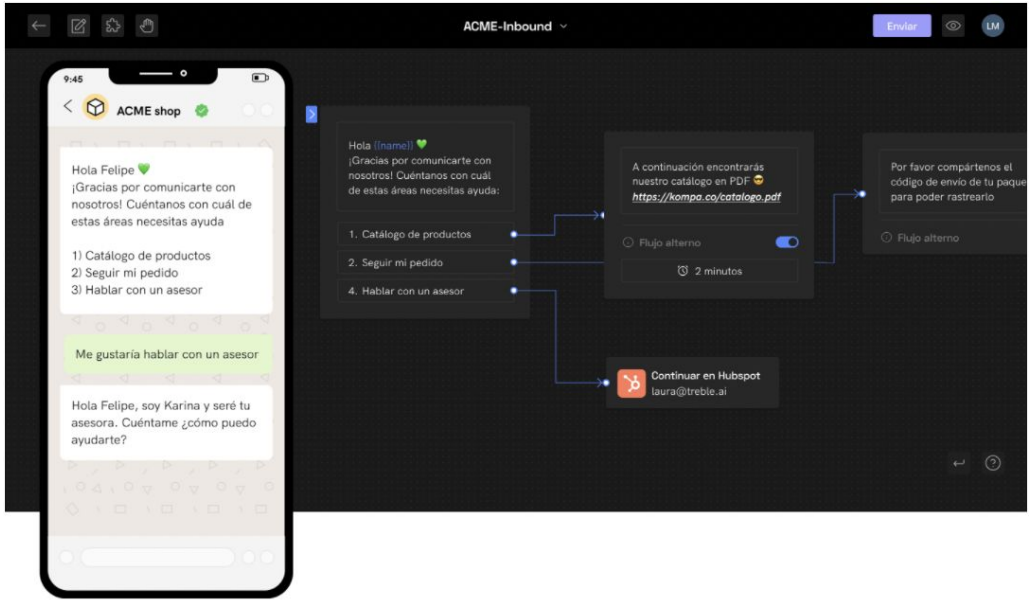
Conectado a Hubspot.

Calidad del servicio.



#Treble

- Conecta tu CRM y bases de datos con **WhatsApp.**
- Conoce la mejor manera de usar WhatsApp en tu empresa.
- Mejora tu servicio al cliente.
- Concéntrate en tus mejores prospectos.



Nuestros casos de éxito.

"Dentro de un año es posible que desees haber comenzado hoy."

datasocial

Elite HubSpot SOLUTIONS PARTNER PROGRAM

HubSpot 2021 IMPACT AWARDS INTEGRATIONS INNOVATION

#Santillana Compartir en familia

Generación de audiencias y base de datos

SANTILLANA

RESULTADOS

100K

seguidores en Facebook

15K

nuevos **suscriptores**

#Greenpeace Integración HubSpot

Greenpeace es una ONG ambientalista internacional

GREENPEACE

Realizamos:
Integración de Salesforce y HubSpot. Integración a medida para resolver duplicados por DNI y otros. Importador a medida para tipos de archivos de la empresa. Integración a medida para normalización de datos.

RESULTADOS

<1,5 millones

de **contactos** gestionados

#Trainingym

Trainingym es un sistema informático compuesto de varios software, dirigido a Centros Deportivos.

Migración de stack tecnológico completo. Limpieza y normalización de datos. Integración de más de 23 apps. Importaciones a medida para actividades. Desarrollo de Custom Objects y migración de datos. Consultoría de Custom App para integración con sistema. Integración de Chat con identificación de usuario.

Solución Estratégica

- Traducir toda la configuración del software de origen.
- Extracción de los datos del software anterior para llevarlos a HubSpot.

RESULTADOS

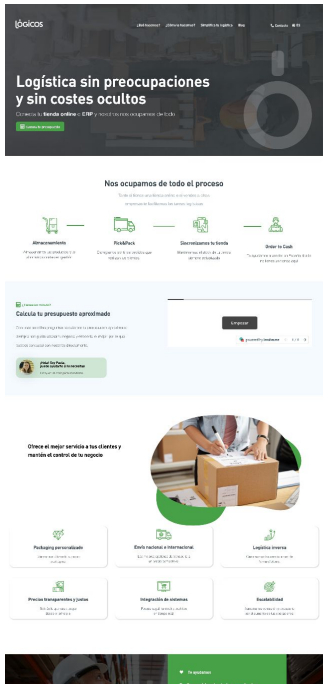
3

Apps conectadas

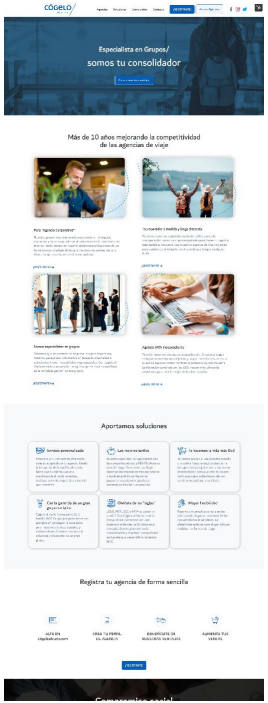
#Páginas webs sobre CMS HubSpot

[Open HR]

[A3Sec]



[Lógicos 3pl]



[Cógelo al vuelo]

[Franquicias MR Jeff]

datasocial
Elite
HubSpot
SOLUTIONS PARTNER PROGRAM
HubSpot 2021 IMPACT AWARDS
INTEGRATIONS INNOVATION