

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
0 Reducir la fricción	Consolidar los datos de tus clientes almacenados en diferentes sistemas de información de tu empresa.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Segmentar la base de datos de contactos para que te comuniques con ellos de manera efectiva.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3 Deleitar	Organizar y monitorear la interacción con prospectos, clientes y aliados de negocio, con un bandeja de entrada común donde se reciben correos, chats y formularios.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Garantizar que todos los colaboradores puedan acceder a los registros de los contactos, comunicaciones y actividades relacionadas con ellos.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
1 Atraer	Captar la atención del público en Internet y el interés de prospectos que se identifiquen con tu propuesta de valor.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
1 Atraer	Motivar a los visitantes de tu sitio web a compartir contigo sus datos de contacto.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Facilitar la coordinación de reuniones con prospectos y clientes.	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial en el uso del software de ventas	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Facilitar la integración y sincronización de las bases de datos de contactos de marketing, ventas y servicio al cliente, que se encuentran en diferentes sistemas de información.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3 Deleitar	Organizar y monitorear la atención de solicitudes de prospectos, clientes y aliados de negocio, para garantizar que reciban atención rápida y efectiva.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Consolidar las comunicaciones con prospectos y clientes de múltiples canales, incluyendo: Chat en directo en el sitio web, chatbots personalizados y Messenger de Facebook.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
2 Interactuar	Disminuir el tiempo necesario para concretar nuevos negocios automatizando tareas de seguimiento y comunicaciones personalizadas.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Integrar el sitio web con el sistema de gestión de ventas, mercadeo y servicio al cliente.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Optimizar el sitio web para que se adapte a cualquier dispositivo y tamaños de pantalla.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
1 Atraer	Medir la efectividad y optimizar la inversión en campañas de mercadeo digital.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial en los fundamentos de las técnicas modernas de ventas.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Organizar los equipos y metas en torno a objetivos centrados en el cliente. Definiendo un propósito claro, una misión y una propuesta de valor diferenciadora.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Definir o ajustar la estrategia comercial teniendo en cuenta: Segmento de clientes objetivo, ¿A quienes aportamos más valor?, perfil del comprador y ajustar los procesos de ventas teniendo en cuenta el recorrido del comprador.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Desarrolla y utiliza los buyer personas para garantizar que los equipos de marketing, ventas, desarrollo de productos y atención al cliente compartan la misma visión.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Definir de objetivos, métricas y tasas de conversión. Diseñar guías de prospección. Diseñar guías para entrevistas de exploración. Diseñar el plan de generación de demanda.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Aumentar la productividad de los miembros del equipo comercial con plantillas de correo y fragmentos de texto personalizables, y guiones con preguntas de prospección y exploración.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Reducir tiempos de respuesta automatizando la asignación de prospectos por diferentes criterios como: territorio, industria, tamaño de empresa, valor del negocio, entre otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
2 Interactuar	Agilizar los procesos de comunicación con prospectos y clientes, con secuencias de seguimiento, videos personalizados, correos masivos, y compartir propuestas profesionales, manteniendo una atención personalizada para lograr una experiencia de compra memorable.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Agilizar el cierre de negocios disminuyendo la carga administrativa de los representantes de ventas, automatizando tareas repetitivas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Generar confianza en los prospectos adaptando las tácticas de ventas a las formas de compra y comunicarse de los clientes de hoy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Priorizar la atención de prospectos según su interés de compra, con herramientas de calificación automática, para mejorar la efectividad de los representantes de ventas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Diseñar una estrategia para facilitar a tu equipo de ventas contenido instructivo y eficaz, de manera que pueda emplear mejor el tiempo ayudando a los prospectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
2 Interactuar	Facilitar las comunicaciones con los prospectos permitiendo que puedan llamar por teléfono directamente al equipo de ventas, a través de un botón en el sitio web y en los correos electrónicos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
1 Atraer	Aprovechar el potencial de las redes sociales para conectar con posibles prospectos y ganar nuevos negocios a través de LinkedIn.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Capacitar al equipo comercial en la metodología de ventas Inbound. La manera más efectiva de vender es teniendo un genuino interés de ayudar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Establece objetivos significativos y compartidos en la organización coherentes con la misión. Con métricas claras y herramientas de seguimiento e informes que faciliten la toma de decisiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Garantizar el logro de los objetivos con acuerdos de nivel de servicio mutuos entre equipos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
3 Deleitar	Desarrollar una estrategia que permita identificar a clientes con necesidades reales de productos o servicios adicionales. Luego aprovecha la automatización para agilizar los procesos de ventas cruzadas y adicionales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Agilizar el cierre de negocios disminuyendo la carga administrativa de los equipos de mercadeo, ventas y servicio al cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Agilizar el cierre de negocios automatizando las tareas de seguimiento y envío de notificaciones a los clientes y entre los equipos de trabajo.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Contar con un sitio web que ofrezca una experiencia de navegación personalizada y responda a todas las expectativas de los clientes modernos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
3 Deleitar	Ofrecer a tus clientes atención proactiva y personalizada, con una página de preguntas frecuentes, contenidos audiovisuales, cursos y certificaciones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Capacitar a los líderes para dirigir un equipo de ventas moderno. (Ventas sin fricciones).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Servicios Complementarios

2 Interactuar	Facilitar las comunicaciones con prospectos y clientes integrando WhatsApp con los demás canales disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Simplificar la elaboración y aprobación de documentos: ofertas comerciales, cotizaciones, contratos y otros documentos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Importación de datos de contacto, empresas, negocios, casos de servicio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Interactuar	Disminuir el tiempo que se gasta en consolidar información y preparación de informes para dedicar más tiempo al análisis y la toma de decisiones.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Interactuar	Implementar una estrategia de mercadeo y ventas con foco en cuentas clave. Account Based Marketing (ABM).	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
0 Reducir la fricción	Optimizar el uso de la tecnología eliminando herramientas, sistemas y aplicaciones redundantes y conectando las restantes.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
2 Interactuar	Genera confianza implementando un modelo de negocio freemium : basado en la creación y prestación de un producto o servicio gratuito, pero que se convierte en pagado para tener funcionalidades extra.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Basado en <https://growthgrader.hubspot.com/es>

Todos los planes incluyen: Diagnóstico y adecuación del plan de ventas, definición de procesos comerciales, adecuación de la plataforma a las necesidades del cliente, entrenamiento del equipo comercial, administración de la plataforma y mentoría para el equipo de ventas, de acuerdo al alcance de cada uno de los planes.

Cronograma: Se define de común acuerdo con el cliente, buscando siempre que el equipo comercial empiece lo más pronto posible a poner en práctica el plan de ventas definido.

Categoría	Servicio	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
Estrategia	Diagnóstico y adecuación del plan de ventas	1 semana	2 semanas	3 a 4 semanas	3 a 4 semanas
Procesos	Definición de procesos comerciales	1 semana	2 semanas	3 a 4 semanas	3 a 4 semanas
Tecnología	Adecuación de la plataforma a las necesidades del cliente	1 semana	2 semanas	6 semanas	7 a 10 semanas
Formación	Software de ventas de HubSpot	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	El método Inbound en la empresa moderna	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	Ventas Inbound - La forma más efectiva de vender	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Formación	Ventas sin Fricciones - para líderes comerciales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Operación	Administración, soporte y mentoría permanentes	3 meses	3 meses	6 meses	9 meses

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
------	---------	-----------	--------	-------------	------------

Total de Servicios					
Estados Unidos	Total servicios USD	\$2.547	\$3.747	\$11.094	\$24.741
México	Total servicios MXN	\$51.545	\$75.831	\$224.517	\$500.701
Colombia	Total servicios COP	\$5.523.170	\$8.831.923	\$23.470.575	\$53.383.939
Perú	Total servicios PEN	\$10.019	\$14.739	\$43.638	\$97.319
Chile	Total servicios CLP	\$2.301.851	\$3.386.351	\$10.026.203	\$22.359.679
España	Total servicios EUR	\$2.494	\$3.669	\$10.863	\$24.226

Valor Mensual					
Estados Unidos	Valor mensual de los servicios USD	\$849	\$1.249	\$1.849	\$2.749
México	Valor mensual de los servicios MXN	\$17.182	\$25.277	\$37.420	\$55.633
Colombia	Valor mensual de los servicios COP	\$1.841.057	\$2.943.974	\$3.911.762	\$5.931.549
Perú	Valor mensual de los servicios PEN	\$3.340	\$4.913	\$7.273	\$10.813
Chile	Valor mensual de los servicios CLP	\$767.284	\$1.128.784	\$1.671.034	\$2.484.409
España	Valor mensual de los servicios EUR	\$831	\$1.223	\$1.810	\$2.692

Plataforma mínima requerida: (Podrían requerirse módulos adicionales con un costo adicional, dependiendo del alcance contratado)		HubSpot CRM Free	HubSpot Suite de CRM Starter	HubSpot Sales Hub Pro	HubSpot Suite de CRM Pro
Valor Mensual		usuarios free ilimitados	2 usuarios	5 usuarios	10 usuarios (5 de ventas y 5 de servicio)
Estados Unidos	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
México	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
Colombia	Valor mensual de la plataforma COP	\$0	\$150.000	\$1.500.000	\$5.340.000
Perú	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780

Grupa | Desafíos que ayudamos a resolver

Vigencia del documento: Agosto 2022

Planes de servicio para empresas en crecimiento



Fase	Desafío	Emprender	Crecer	Evolucionar	Trascender
Chile	Valor mensual de la plataforma USD	\$0	\$50	\$500	\$1.780
España	Valor mensual de la plataforma EUR	\$0	\$46	\$460	\$1.640

Facturación Los servicios profesionales serán facturados en moneda local en cada país y se aplicarán los impuestos que correspondan. El valor mensual de la plataforma será facturado por HubSpot según las condiciones que apliquen en cada país.