



EN VIVO



E-commerce con HubSpot

#HoyEnENVIVO





Juliana Fernandez

CSM LatAm | HubSpot



Anderson Salom

CSM LatAm | HubSpot



Agenda

1. Panorama actual de e-commerce
2. 6 estrategias para potenciar tu e-commerce con HubSpot e Inbound
3. Opciones de integración disponibles
4. Recursos adicionales de aprendizaje
5. Q&A



Qué aprenderás hoy

1. Crecimiento de e-commerce en Latinoamérica
2. Cómo usar HubSpot para potenciar tus esfuerzos de e-commerce
3. Qué tipos de integraciones existen para e-commerce en HubSpot



Ingresa tus preguntas
en la herramienta de

Q&A

de Zoom.



#1

Panorama actual de E-commerce

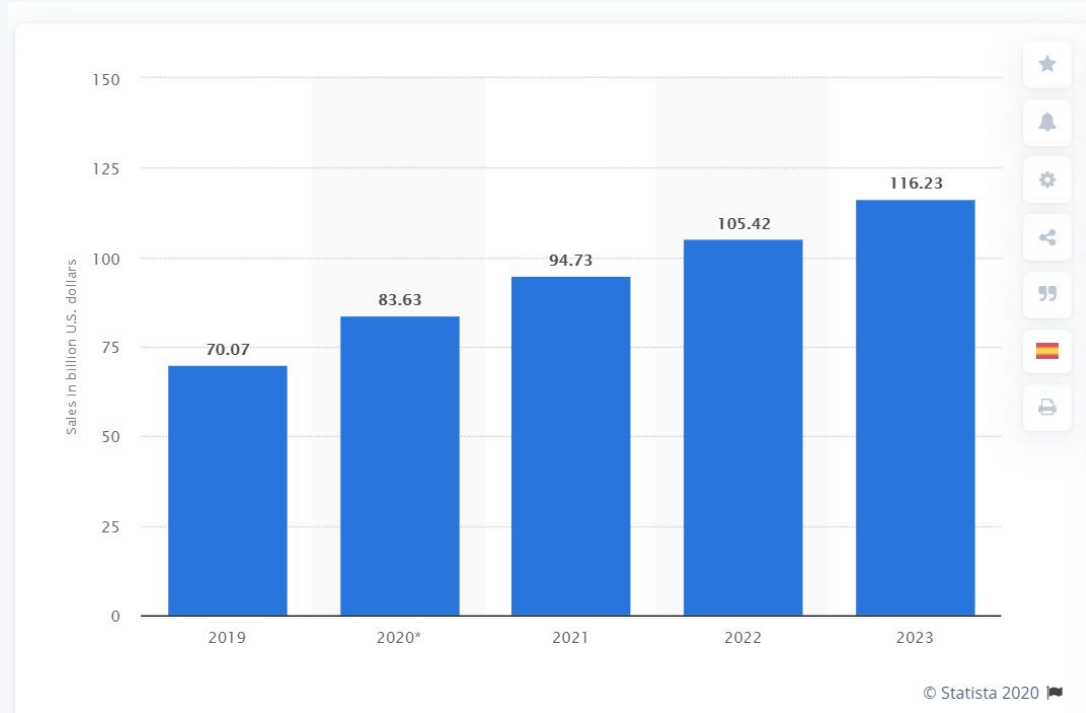


Repasemos algunos números
que pintan el panorama de
e-commerce



Algunos números regionales

Ingresos por ventas
de e-commerce en
Latam del 2019 al
2023
(en billones de USD)



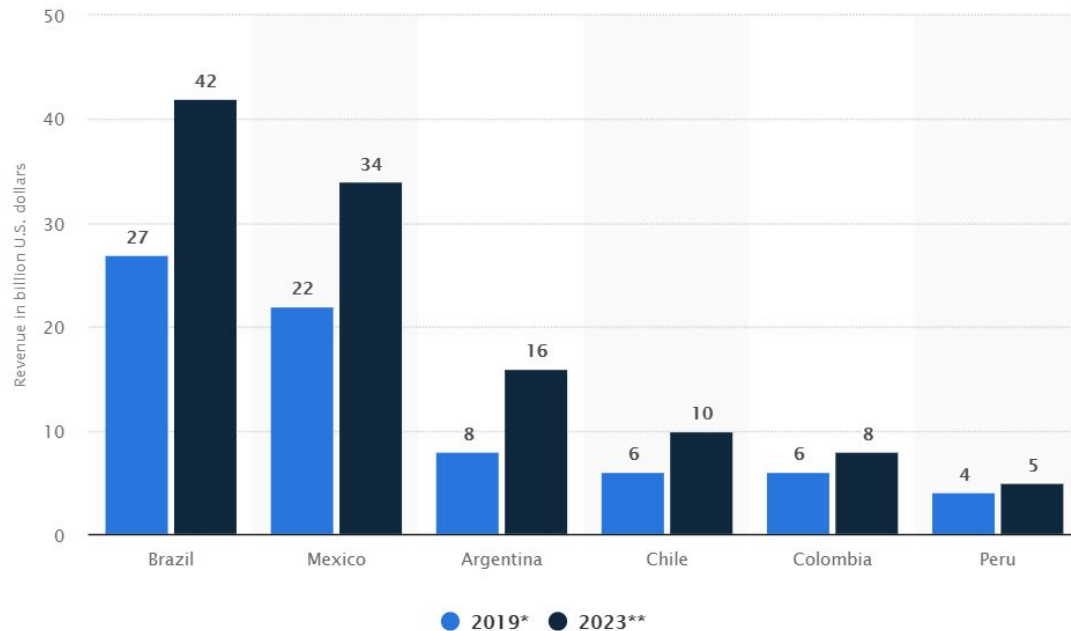
Fuente:

<https://www.statista.com/statistics/445860/retail-e-commerce-sales-latam/#:~:text=Latin%20America%3A%20retail%20e%2Dcommerce%20sales%202019%2D2023&text=In%202019%2C%20retail%20e%2Dcommerce,about%2083.6%20billion%20in%202020.>



Algunos números regionales

Ingresos por ventas
de e-commerce por
país en Latam del
2019 al 2023
(en billones de USD)



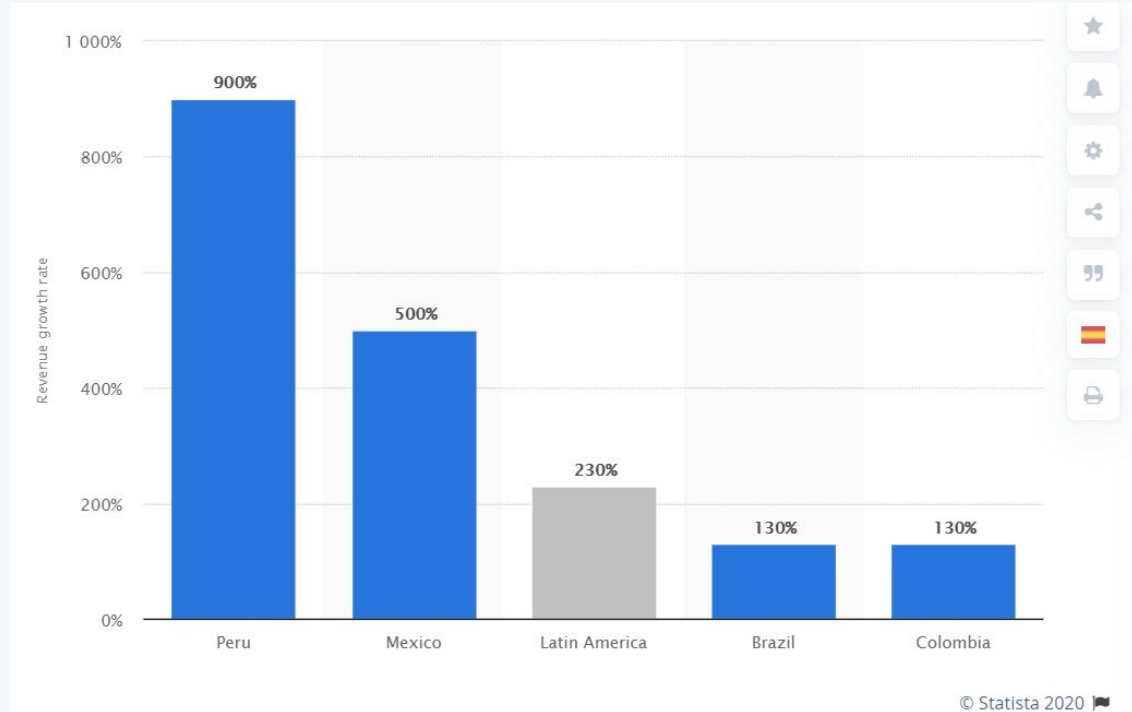
Fuente:

<https://www.statista.com/statistics/445860/retail-e-commerce-sales-latam/#:~:text=Latin%20America%3A%20retail%20e%2Dcommerce%20sales%202019%2D2023&text=In%202019%2C%20retail%20e%2Dcommerce,about%2083.6%20billion%20in%202020.>

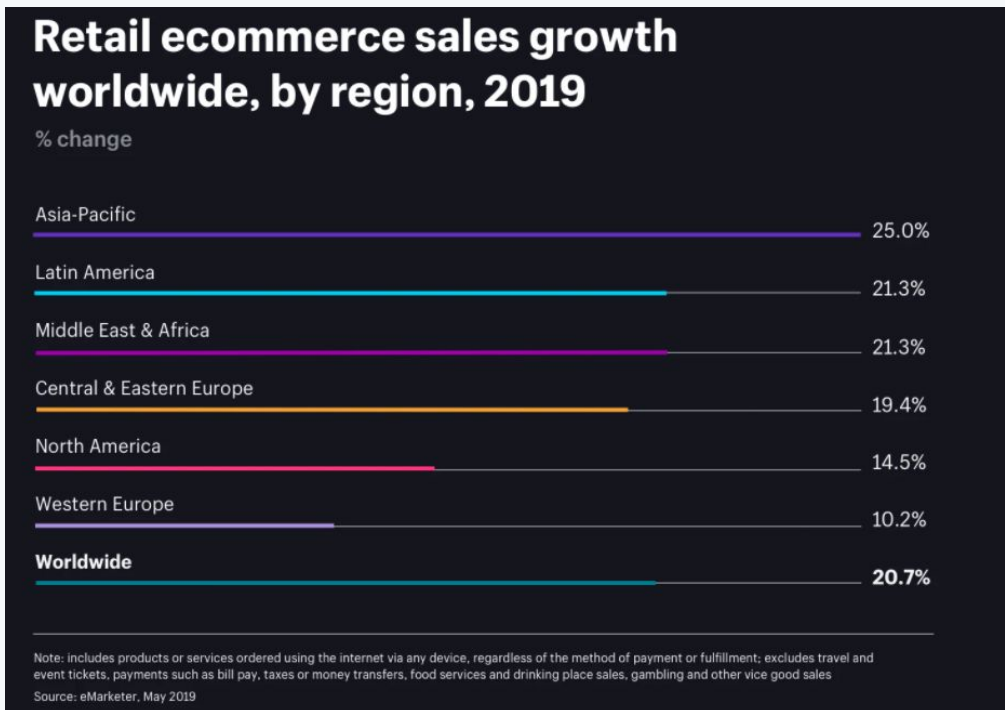


Algunos números regionales

Crecimiento de
ingresos por ventas
de e-commerce en
LatAm en Abril 2020
por COVID-19



Algunos números regionales y del mundo



Algunos números regionales y del mundo



Algunos números globales

4.2

trillones

\$USD ventas de
e-commerce en 2020

6.5

trillones

\$USD esperados en ventas
e-commerce en 2023

2.1

billones

de personas
comprarán online
antes de finales de
2021



#2

6 estrategias para potenciar tu e-commerce con HubSpot e Inbound



The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Jack Coldrick is shown, including contact information and a timeline of activities. The main area shows the 'Activity' tab with a list of recent interactions. On the right, the 'Deals' tab is active, showing a pipeline with stages: CHECKOUT ABANDONED, CHECKOUT PENDING, CHECKOUT COMPLETED, PROCESSED, SHIPPED, and CANCELLED. The 'PROCESSED' stage is highlighted, showing a list of deals with details like amount and close date.

Contact Profile: Jack Coldrick
 HubSpot, Inc.
 First name: Jack
 Last name: Coldrick
 Email: jackcoldrick@hubspot@gmail.com
 Phone number: [Redacted]
 Lifecycle stage: Customer
 Lead status: [Redacted]

Activity
 Filter by: Filter activity (23/24) | All users
 September 2020
 List membership: Jack Coldrick added to Example List 1: Contacts who viewed a specific product more than 3 times [2]
 Page view: Jacks Books - Dublin and 14 other pages
 Session Details:
 - Viewed Jacks Books - Dublin (21 Sep 2020 at 14:39 GMT+1)
 - Viewed Thank you for your purchase! - Jacks Books - Dublin - Checkout (21 Sep 2020 at 14:16 GMT+1)
 - Viewed Your Shopping Cart - Jacks Books - Dublin (21 Sep 2020 at 14:15 GMT+1)
 - Viewed Differential Equations and their applications - Jacks Books - Dublin (21 Sep 2020 at 14:15 GMT+1)
 - Viewed Products - Page 2 - Jacks Books - Dublin (21 Sep 2020 at 14:15 GMT+1)

Deals Pipeline
 Search | Deal owner | Create date | Last activity date | Amount | More filters
 CHECKOUT ABANDONED: 0 | CHECKOUT PENDING: 0 | CHECKOUT COMPLETED: 0 | PROCESSED: 17 | SHIPPED: 2 | CANCELLED: 0

Deal ID	Amount	Close date
#1019	Amount: \$190.39	Close date: 21 September 2020
#1018	Amount: \$25.00	Close date: 3 September 2020
#1017	Amount: \$21.50	Close date: 14 August 2020
#1016	Amount: \$28.00	Close date: 13 August 2020
#1015	Amount: \$28.00	Close date: 13 August 2020
#1014		
#1007	Amount: \$12.50	Close date: 11 February 2020
#1005	Amount: \$42.50	Close date: 4 January 2020

#1

Visión general de 360 grados de sus clientes

- Actividad del cliente en una ubicación central.
- Visibilidad total de sus interacciones.
- Pipelines de tu e-commerce



Deal enrollment trigger

Ecommerce deal is any of

and

Deal type is any of New Bu

and

Deal stage is any of Proce
(Ecommerce Pipeline

and

Close date is less than 1 da

See less

Contact enrollment trigger

Ecommerce contact is any of True

and

Source store is any of Jacks Books -
Dublin

and

Recent deal close date is more than 12
weeks ago

See less

Send email

New Cus

Send email

Reengagement Email #1

Jacks Books
Dublin

**The number one
online bookstore in
Europe...**

SHOP NOW

BEST SELLERS

**Ultimate Fit
food**
\$35.00

BUY NOW

**The Travel
Atlas**
€56.00

BUY NOW

**5 reasons marketers
should connect their
eCommerce store to
HubSpot**

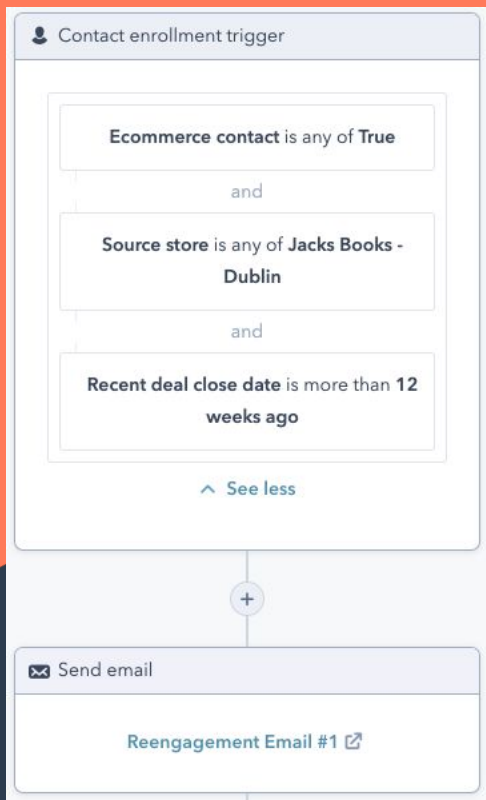
#2

Mejora los esfuerzos de automatización y marketing por correo electrónico

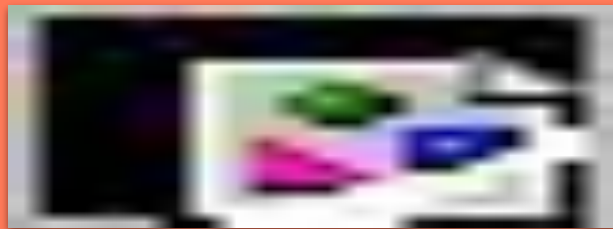
- Envía correos electrónicos personalizados a listas específicas de contactos.
- Automatiza los envíos de correo electrónico mediante flujos de trabajo.
- Contenido inteligente.
- Pruebas A/B.
- Complemento de IP dedicada.



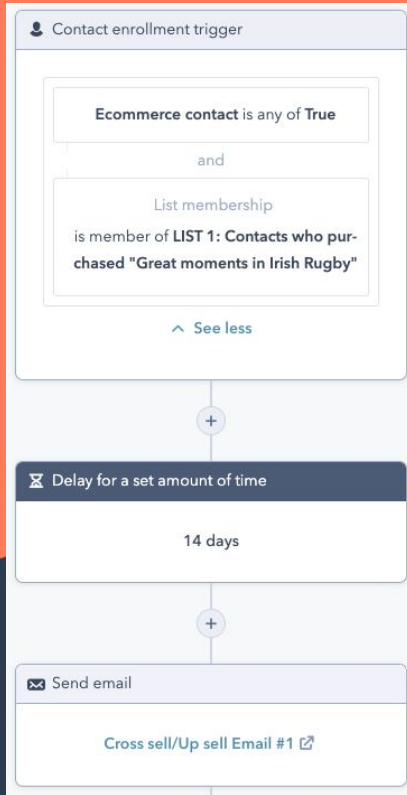
Volver a interactuar con clientes inactivos o de bajo volumen



- Workflow de contacto.
- Se activa cada vez que alguien no ha comprado en X días/semanas.
- Ideal para ayudar a volver a involucrar a esos contactos/clientes desconectados.
- Ayuda a garantizar que todo tenga seguimiento y a generar ingresos.
- Retargeting de anuncios.



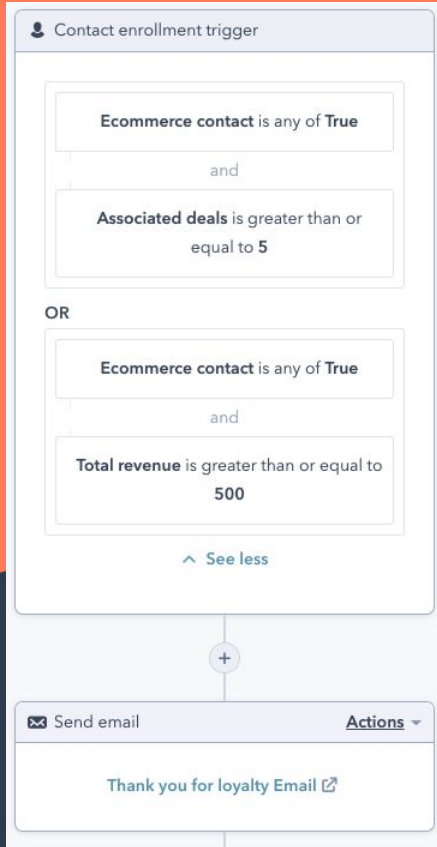
Ejecutar una campaña de venta cruzada o de up-sell



- Workflow de contacto.
- Se activa cada vez que alguien se une a una lista específica.
- Puede ayudar recomendando otros productos basados en compras anteriores.



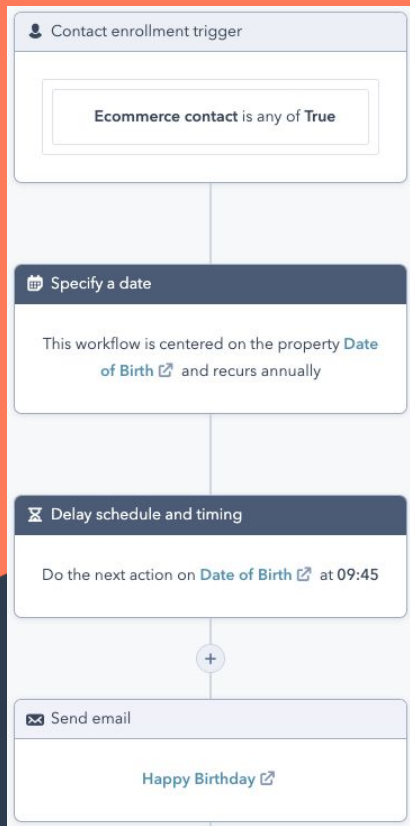
Recompensar clientes leales



- Workflow de contacto.
- Se activa si alguien tiene más de X ofertas asociadas o ha gastado más de Y cantidad en su tienda.
- Ayuda a recompensar a los clientes leales y promover compras repetidas.



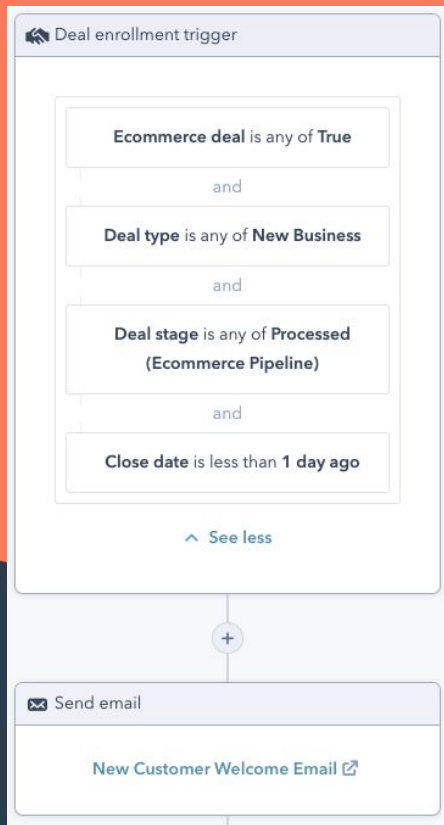
Correo de Feliz Cumpleaños



- Workflow de contacto.
- Activado el día del cumpleaños de un contacto.
- Envíales un mensaje de agradecimiento o un código de cupón/descuento para impulsarlos a comprar.



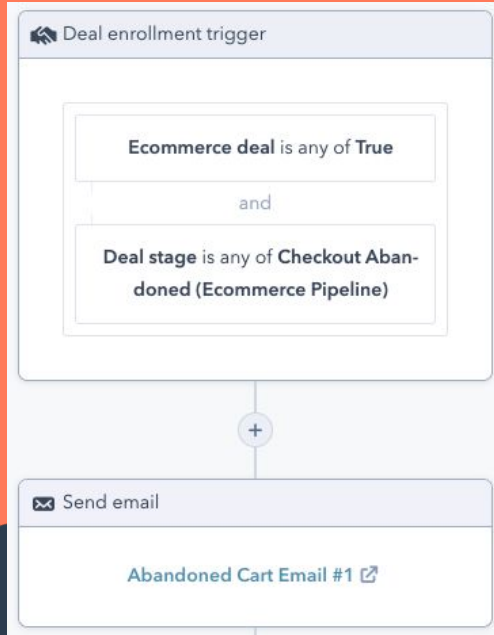
Dar la bienvenida a nuevos clientes/compradores por primera vez



- Workflow basado en negocios.
- Se activa cada vez que alguien realiza una compra por primera vez en su sitio.
- Bueno para ayudar a establecer confianza y comenzar a construir una relación con sus nuevos clientes.



Recordando a los clientes que han abandonado sus carritos



- Workflow basado en negocios.
- Se activa cada vez que un negocio pasa a la etapa de abandono del pago (proceso de comercio electrónico).
- Ayuda a garantizar que está optimizando sus esfuerzos de carrito abandonado y ayuda a asegurar la mayor cantidad de ingresos posible.



Enviar un correo electrónico de recordatorio para que un cliente recompre productos



- Workflow basado en negocios.
- Se activa X días después del cierre del negocio.
- Recuerda a los clientes que es posible que necesiten renovar/actualizar un producto específico.



#3

Entender el comportamiento y los hábitos de compra de los clientes

- Utiliza listas para segmentar los clientes según los productos comprados/las páginas vistas y/u otra actividad.

At least one associated line item has

Name is equal to any of **Greatest Moments in Irish Rugby**

and

Fulfillment status is any of **Fulfilled**

AND ⓘ

AND

Page View

has at least one **Page View** of a URL equal to **https://jacks-books-dublin.myshopify.com/products/salah** less than 7

go ⓘ

Ecommerce contact is any of **True**

and

Orders count is greater than 5

AND

OR

Clone Delete

Ecommerce contact is any of **True**

and

Total revenue is greater than or equal to 650

AND



Cientes que han comprado un producto específico

At least one associated line item has

Name is equal to any of **Greatest Moments in Irish Rugby**

and

Fulfillment status is any of **Fulfilled**

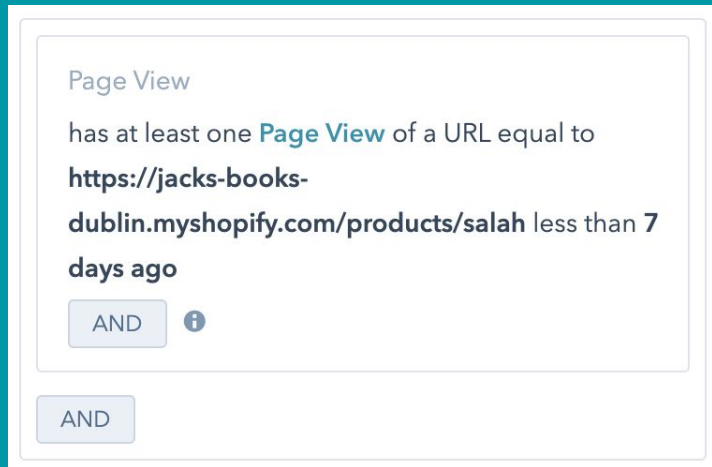
AND ⓘ

AND

Crea una lista de contactos que han comprado un producto específico. Luego puedes usar esto para enviar un correo electrónico promocionando otro producto (Venta cruzada/Up-Sell).



Cientes que han visto una página de producto específica



Page View

has at least one **Page View** of a URL equal to **https://jacks-books-dublin.myshopify.com/products/salah** less than **7** days ago

AND ⓘ

AND

Crea una lista de contactos que hayan visto páginas de productos específicos una cantidad determinada de veces o una determinada cantidad de tiempo. Esto puede ayudar a segmentar aquellos contactos que están mostrando signos muy positivos de compra.



Cientes leales

The screenshot shows a filter builder interface with two filter rules connected by an OR operator. Each rule consists of a condition box and an AND button below it.

Filter Rule 1:

- Condition: Ecommerce contact is any of True
- Connector: and
- Condition: Orders count is greater than 5
- Button: AND

Filter Rule 2:

- Condition: Ecommerce contact is any of True
- Connector: and
- Condition: Total revenue is greater than or equal to 650
- Button: AND

Between the two filter rules, there is an OR operator and buttons for Clone and Delete.

Crea una lista de contactos que hayan comprado X veces en tu tienda o que hayan gastado más de una determinada cantidad. Esto muestra a los clientes que están más comprometidos.

- Envía un correo electrónico recompensándolos
- Usa la lista para analizar datos



#4

Informes acerca de cómo la actividad de marketing ayuda a generar ingresos

- Paneles de e-commerce
- LTV
- Informes Personalizados
- Qué productos se venden más?
- Qué canales de marketing están generando la mayoría de ingresos?

Create dashboard

Ecommerce dashboard template

Start with a dashboard of 8 reports that track customer orders and customer engagement with your ecommerce store.

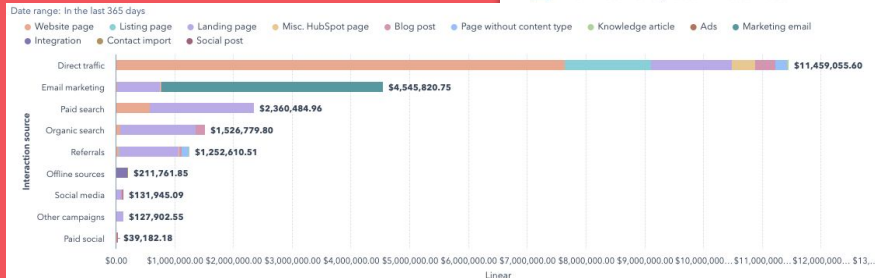
Who would find this dashboard helpful?

- Marketing managers
- Sales managers

Reports included in this dashboard:

(Use the checkbox to remove any reports you don't want.)

- ☒ Order snapshot
- ☒ New sales processed summary
- ☒ New vs existing ecomm business



Valor promedio de negocios por fuente original

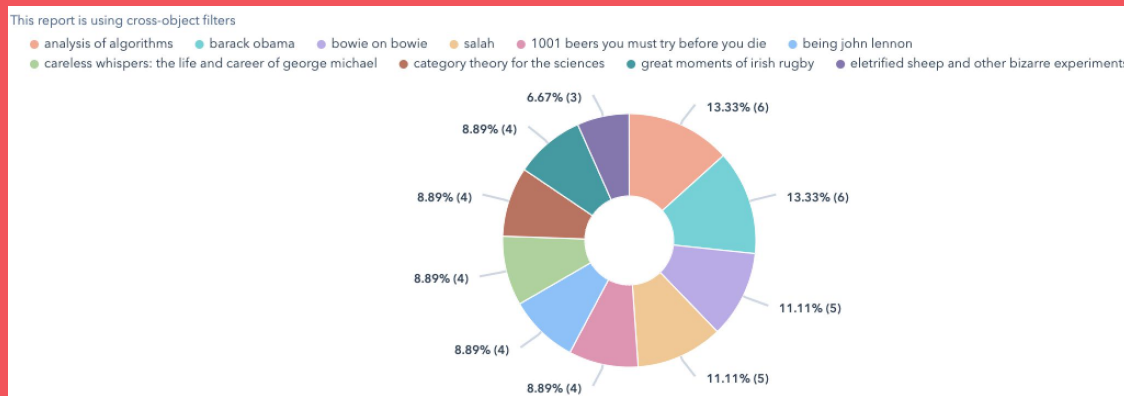
Entender cuáles fuentes están ayudando a cerrar la mayoría de negocios. En este reporte puedes ver la fuente a lo largo del eje horizontal y el valor de los negocios generados en el eje vertical.



Productos más vendidos el mes pasado

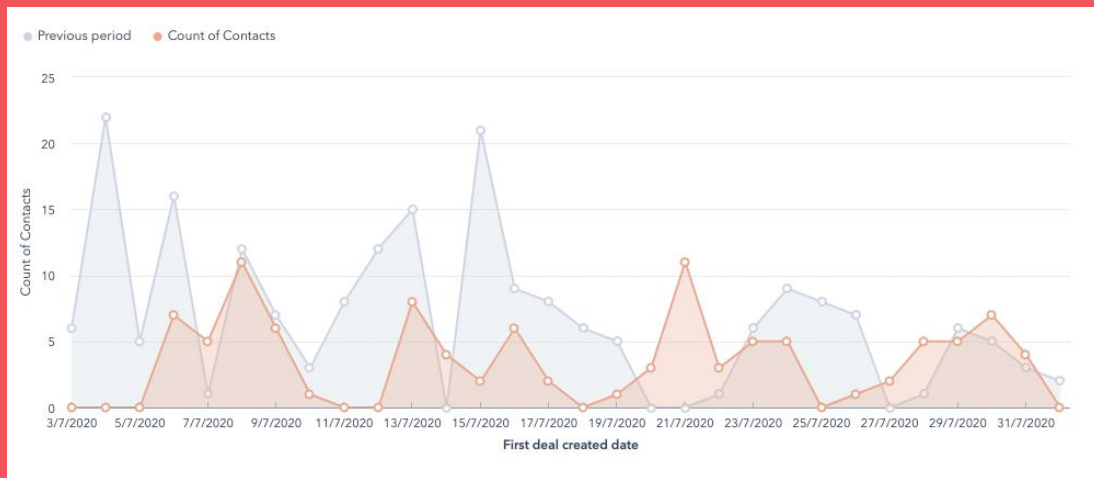
Este reporte muestra qué productos se han vendido mejor en el mes pasado. Aquí podrás ajustar la periodicidad a tu gusto.

Esto puede ser útil para identificar productos que registren pocas ventas y promoverlos o productos que se vendan bien y que tengan un buen margen para promoverlos más.



Contactos con negocio cerrado vs mes anterior

Este reporte es ideal para mostrar el crecimiento mes a mes. Lo que vemos en este caso es el número de contactos que realizaron una compra en Julio vs Junio de 2020.



Customer Lifetime value (LTV) por fuente

Este informe nos permite ver todos los clientes que llegaron mediante los canales de ecommerce y el promedio de ingresos en total desglosados por fuente original.

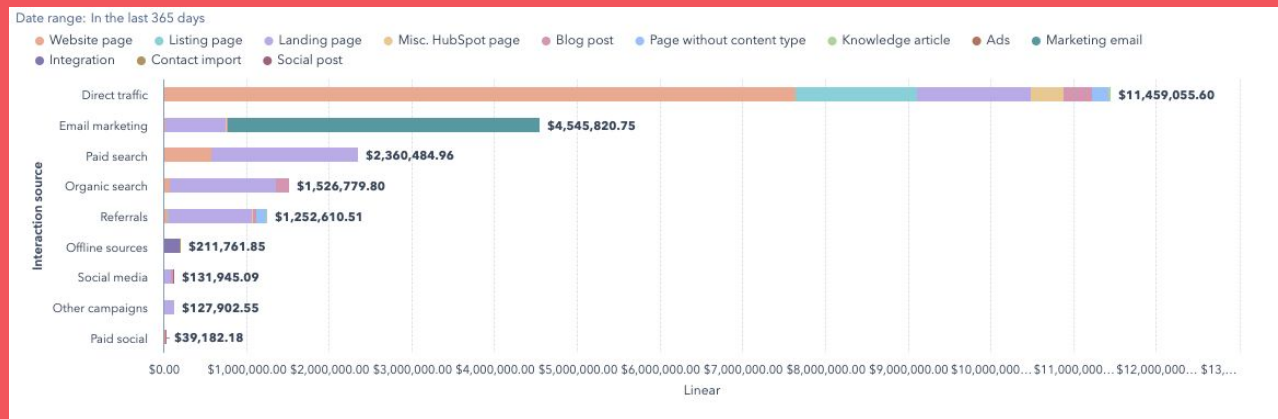
Este informe ayuda a averiguar lo que está o no funcionando y tomar decisiones sobre cuál canal invertir.

ORGANIC SEARCH	EMAIL MARKETING	SOCIAL MEDIA
\$430,200.00	\$342,655.50	\$822,818.60
DIRECT TRAFFIC	OFFLINE SOURCES	PAID SOCIAL
\$574,917.16	\$15,650.95	\$460,330.20



Canales de marketing desglosado por tipo de contenido

Podremos filtrar nuestro pipeline de ecommerce y ver cómo las compras realizadas tuvieron interacción con qué tipo de contenido. En este caso vemos un modelo de atribución lineal que nos deja ver el contenido que intervino por cada fuente



Create audience



Website visitors



Nurture the people who've been to your site. Create an audience from your visitors and re-engage with them wherever they are online.

Contact list



Make the most of your contacts. Create an audience from your contact list in HubSpot CRM to re-engage with them wherever they are online.

Company list



Engage with people who work at specific companies. Changes to your list will automatically sync to your audience in real time.

Lookalike



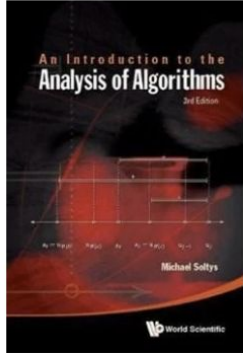
Create a lookalike audience based on your ideal customer and expand your reach to people who are more likely to convert.

#5

Usar información del CRM para crear audiencias de Retargeting para Ads

- Crea una variedad de listas con tus contactos basados en diferentes reglas.
- Estas listas se sincronizan de forma automática y pueden ser usadas para retargeting.





Analysis of Algorithms

€120,40

Tax included.

ADD TO CART

BUY IT NOW

A successor to the first and second editions, this updated and revised book is a leading companion guide for students and engineers alike, specifically software engineers who design algorithms. This edition is mathematically rigorous, covering the foundation computer scientists and mathematicians with interest in the foundations of Computer Science. Besides expositions on 1 algorithms such as Greedy, Dynamic Programming and Divide & Conquer, the book explores two classes of algorithms that are often overlooked in introductory textbooks: Randomised and Online algorithms - with emphasis placed on the algorithm itself. The book also covers algorithms



Got any questions? I'm happy to help.



#6

Ayuda a tus clientes en tu web con Chats en vivo y Bots

- Crea y agrega chats en vivo y Bots de forma fácil.
- Proporciona a los clientes una forma simple y rápida de responder preguntas antes de comprar.



#3

Opciones de Integración



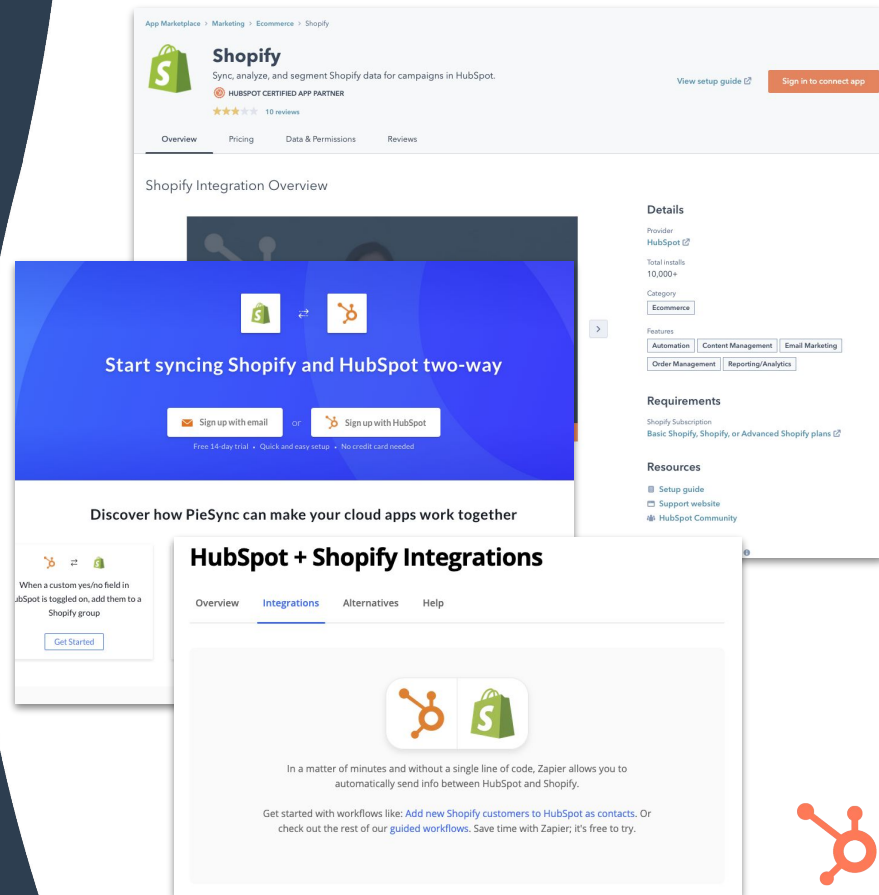
Tipos de Integración

- Nativa
- Partner de Integraciones
- iPaaS (Plataforma de Integración como servicio)
- Ecommerce Bridge API (Puente de integración de API)



Conectar **Shopify** a HubSpot

1. Integración Nativa de HubSpot con Shopify
2. Mediante iPaaS
 - PieSync
 - Zapier
3. e-commerce Bridge API
 - Integración personalizada para obtener más control y flexibilidad
 - Requiere disponer de un recurso de desarrollo



Conectar **WooCommerce** a HubSpot

Woo **COMMERCE**



1. MakeWebBetter
2. Unific
3. Mediante iPaaS
 - PieSync
 - Zapier
4. e-commerce Bridge API
 - Integración personalizada para obtener más control y flexibilidad
 - Requiere disponer de un recurso de desarrollo

App Marketplace > Marketing > Ecommerce > WooCommerce by MakeWebBetter

WooCommerce by MakeWebBetter

Integrate WooCommerce with HubSpot CRM, abandoned cart and automation

HUBSPOT CERTIFIED APP PARTNER

★★★★★ 43 reviews

[View setup guide](#)

[Sign in to connect app](#)

Overview Pricing Data & Permissions Reviews

WooCommerce by MakeWebBetter Integration Overview

App Marketplace > Marketing > Ecommerce > Unific



Unific

Free Under 1,000 Orders/Month | Data Syncs Within Minutes | Reliable

HUBSPOT CERTIFIED APP PARTNER

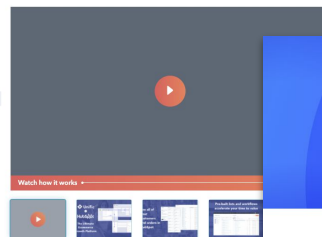
★★★★★ 20 reviews

[View setup guide](#)

[Sign in to connect app](#)

Overview Pricing Data & Permissions Reviews

Unific Integration Overview



Details

Provider: Unific | HubSpot Ecommerce Integrations

Start syncing WooCommerce and HubSpot two-way

[Sign up with email](#)

[Sign up with HubSpot](#)

Free 14-day trial • Quick and easy setup • No credit card needed

Discover how PieSync can make your cloud apps work together

HubSpot + WooCommerce Integrations

Overview Integrations Alternatives Help



In a matter of minutes and without a single line of code, Zapier allows you to automatically send info between HubSpot and WooCommerce.

Get started with workflows like: [Save WooCommerce Orders to HubSpot contacts](#). Or check out the rest of our [guided workflows](#). Save time with Zapier; it's free to try.

When contacts are owned by a salesperson in WooCommerce, update their HubSpot contact details

[Get Started](#)

When contacts have lead status 'New' in WooCommerce, have the contacts enriched by HubSpot's social data

[Get Started](#)



Conectar **Magento** a HubSpot

1. Unific
2. CedCommerce
3. iPaaS
 - PieSync
 - Zapier
4. e-commerce Bridge API
 - Integración personalizada para obtener más control y flexibilidad
 - Requiere disponer de un recurso de desarrollo

The collage displays several integration options:

- Unific:** A Magento Marketplace app for syncing data, rated 4.5 stars with 20 reviews. It's a HubSpot Certified App Partner.
- CedCommerce:** An integration overview for connecting Magento and BigCommerce stores using the HubSpot Ecommerce Bridge.
- Start syncing Magento and HubSpot two-way:** A prominent blue banner with a play button and 'Sign up with email' or 'Sign up with HubSpot' options.
- HubSpot + Magento Integrations:** A white box highlighting Zapier as a solution, stating 'In a matter of minutes and without a single line of code, Zapier allows you to automatically send info between HubSpot and Magento.' It includes a 'Connect HubSpot + Magento in Minutes' section.

Connect **BigCommerce** to HubSpot

1. **Groove Commerce**
2. **CedCommerce**
3. **Unific**
4. **iPaaS:**
 - PieSync
 - Zapier
5. **e-commerce Bridge API**
 - Integración personalizada para obtener más control y flexibilidad
 - Requiere disponer de un recurso de desarrollo

The collage displays several integration options for connecting e-commerce platforms to HubSpot:

- BigCommerce Integration:** Automatically sync customer & order data from BigCommerce into HubSpot. HUBSPOT CERTIFIED APP PARTNER.
- CedCommerce:** Integrate Magento and BigCommerce store with HubSpot Ecommerce Bridge. 3 reviews.
- Unific:** Free Under 1,000 Orders/Month | Data Syncs Within Minutes | Reliable. HUBSPOT CERTIFIED APP PARTNER. 20 reviews.
- PieSync:** Start syncing BigCommerce and HubSpot two... Sign up with email or Sign up with HubSpot. Free 14-day trial. Quick and easy setup. No credit card needed.
- HubSpot + BigCommerce Integrations:** Discover how PieSync can make your cloud apps work together. In a matter of minutes and without a single line of code, Zapier allows you to automatically send info between HubSpot and BigCommerce. Get started with workflows like: Create or update HubSpot contacts for new Bigcommerce customers. Or check out the rest of our guided workflows. Save time with Zapier; it's free to try.

Conectar **otras tiendas*** con HubSpot

- **iPaaS**
 - PieSync
 - Zapier
 - Workato
 - Automate.io
 - Tray.io
 - Mulesoft
- **e-commerce Bridge API**
 - Integración personalizada para obtener más control y flexibilidad
 - Requiere disponer de un recurso de desarrollo



Integrar mediante API (Ecommerce Bridge) :
Un conjunto de enlaces que facilita la conexión unidireccional entre múltiples plataformas de Ecommerce y HubSpot. También proporciona algunas funciones adicionales a un portal.

[Ver Documentación](#)

[Video Demostrativo](#)



#4

Recursos adicionales de aprendizaje



Recursos de HubSpot

- [The Ultimate Guide to Ecommerce](#) (en inglés)
- [Casos de Estudio de clientes sobre Ecommerce](#)
- [Curso de HubSpot Academy de Ecommerce Marketing](#) (en inglés)
- [Recursos varios de Ecommerce](#)



Integraciones

- [e-commerce Bridge API Overview Video](#) (en inglés)
- [e-commerce Bridge API Documentation](#) (en inglés)
- [Base de Conocimiento: Cómo usar la integración de HubSpot con Shopify](#)
- Integraciones con Magento: [Unific](#) y [CedCommerce](#)
- Integraciones con WooCommerce: [Make Web Better](#)
- Integraciones con BigCommerce: [Groove Commerce](#)



Proveedores de iPaaS

- [Zapier](#)
- [PieSync](#)
- [Workato](#)
- [Automate.io](#)
- [Tray.io](#)
- [Mulesoft](#)



Empecemos con las
preguntas
de Zoom.



Three overlapping abstract shapes on the left side of the slide: a top orange shape, a middle yellow shape, and a bottom teal shape, all with wavy, organic edges.

¿Qué opinas del webinar
de hoy?

¡Gracias!

