



Recuerda que puedes recibir una mentoría 1:1 con nosotros **sin ningún costo** para ayudarte a sacarle el máximo provecho a este recurso.

Conoce cómo obtener tu mentoría aquí:

<https://www.ecosistemahux.com/jota/mentoría-gratis>

HERRAMIENTAS ESENCIALES PARA CREAR FUNNELS DE VENTA POTENTES

CLICKFUNNELS

Contexto: Una de las plataformas más conocidas para construir embudos de ventas completos. Está diseñada para emprendedores y negocios que desean crear páginas de aterrizaje, páginas de venta, formularios de pedido, secuencias de email y automatizaciones de seguimiento, todo en un solo lugar. Es ideal para lanzar productos, vender servicios o promocionar webinars.

Funcionalidad clave para funnels: Constructor de arrastrar y soltar, plantillas prediseñadas para embudos completos (no solo páginas), automatización de email y seguimiento, gestión de pedidos.

HUBSPOT CRM (FREE & PAID HUBS)

Contexto: Aunque es un CRM (Customer Relationship Management) completo, HubSpot ofrece un conjunto robusto de herramientas gratuitas y de pago para todas las etapas del funnel de ventas. Su CRM gratuito es excelente para gestionar contactos y tratos, y sus Marketing Hub y Sales Hub (de pago) permiten construir landing pages, formularios, automatización de marketing y seguimiento de ventas.

Funcionalidad clave para funnels: Gestión de contactos (CRM), formularios, landing pages, email marketing, automatización de marketing, seguimiento de ventas, dashboards de analítica de embudo.

ACTIVECAMPAIGN

Contexto: Una potente plataforma de automatización de marketing y CRM de ventas. Es ideal para construir funnels complejos que requieren una segmentación profunda, automatización de emails altamente personalizada y seguimiento de interacciones con leads en cada etapa.

Funcionalidad clave para funnels: Automatización avanzada de marketing (flujos visuales), email marketing, CRM de ventas (gestión de tratos), segmentación de audiencia, puntuación de leads (lead scoring), mensajes de sitio web.



GETRESPONSE

Contexto: Conocida principalmente como una herramienta de email marketing, GetResponse ha evolucionado para ofrecer un "Conversion Funnel" (anteriormente Autofunnel) que permite construir embudos completos. Puedes crear landing pages, enviar emails, configurar webinars e incluso vender productos directamente desde la plataforma.

Funcionalidad clave para funnels: Constructor de landing pages, email marketing y automatización, gestión de webinars, e-commerce básico (tienda online), CRM ligero, autorespondedores.

LEADPAGES

Contexto: Una herramienta especializada en la creación de landing pages de alta conversión y pop-ups. Es fundamental para la primera etapa del funnel (captación de leads), ofreciendo una gran variedad de plantillas optimizadas y pruebas A/B.

Funcionalidad clave para funnels: Constructor de landing pages de arrastrar y soltar, pop-ups y barras de alerta, pruebas A/B, integraciones con CRMs y herramientas de email marketing.

PIPEDRIVE

Contexto: Un CRM de ventas visualmente intuitivo, diseñado específicamente para ayudar a los equipos de ventas a gestionar su pipeline (embudo de ventas). Permite arrastrar y soltar tratos a través de diferentes etapas, automatizar tareas y obtener una visión clara del proceso de ventas.

Funcionalidad clave para funnels: Gestión visual de pipeline de ventas, automatización de tareas de ventas, seguimiento de comunicaciones, informes de ventas, gestión de contactos y empresas.

ZAPIER / MAKE (ANTERIORMENTE INTEGROMAT)

Contexto: Estas herramientas son conectores universales. Aunque no crean funnels por sí solas, son esenciales para automatizar y conectar las diferentes herramientas que usas en tu funnel. Permiten que los datos fluyan automáticamente entre tu CRM, tu plataforma de email marketing, tus formularios, tu pasarela de pago, etc.



Funcionalidad clave para funnels: Integración y automatización entre cientos de aplicaciones sin código, creación de flujos de trabajo complejos y condicionales para el funnel.

TYPEFORM / JOTFORM

Contexto: Plataformas para crear formularios, encuestas y cuestionarios interactivos y visualmente atractivos. Son cruciales para la etapa de captación de leads, cualificación de prospectos y recopilación de feedback en el funnel.

Funcionalidad clave para funnels: Creación de formularios de captación de leads, encuestas de cualificación, formularios de pago, integración con otras herramientas del funnel.

STRIPE / PAYPAL

Contexto: Pasarelas de pago esenciales para la etapa de conversión del funnel. Permiten a los negocios procesar pagos de manera segura y eficiente, integrándose con la mayoría de las plataformas de e-commerce y constructores de funnels.

Funcionalidad clave para funnels: Procesamiento de pagos online, gestión de suscripciones, emisión de facturas, alta seguridad para transacciones.

HOTJAR / CLARITY (MICROSOFT CLARITY)

Contexto: Herramientas de análisis de comportamiento de usuario que te permiten visualizar cómo los visitantes interactúan con tus páginas del funnel. Ofrecen mapas de calor, grabaciones de sesiones y encuestas para identificar cuellos de botella y oportunidades de optimización.

Funcionalidad clave para funnels: Mapas de calor (clics, scrolls), grabaciones de sesiones de usuario, encuestas en sitio, análisis de embudos de conversión (funnel analysis). Aunque no construyen funnels, son vitales para optimizarlos.