



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 CRM ESENCIALES PARA TU PROYECTO DIGITAL

HUBSPOT CRM

Contexto: HubSpot ofrece una suite completa de herramientas para marketing, ventas, servicio al cliente y gestión de contenido, todo construido sobre un robusto CRM gratuito. Es conocido por su interfaz amigable y su capacidad para escalar con tu negocio, desde freelancers y startups hasta grandes empresas. La versión gratuita es muy generosa y permite gestionar contactos, deals y algunas automatizaciones.

Funcionalidad clave para CRM: Gestión de contactos y empresas, seguimiento de deals (oportunidades de venta), gestión de tareas, registro de actividades (llamadas, emails), reporting básico, integración con herramientas de marketing (landing pages, formularios).

SALESFORCE SALES CLOUD

Contexto: Considerado el líder mundial en CRM, Salesforce es una plataforma extremadamente potente y personalizable, ideal para empresas de tamaño mediano a grande, aunque también ofrece soluciones para startups. Es conocido por su amplia gama de características para ventas, servicio al cliente, marketing y análisis, lo que lo hace muy escalable para operaciones complejas.

Funcionalidad clave para CRM: Automatización de la fuerza de ventas, gestión de leads, oportunidades y cuentas, pronóstico de ventas, reportes y dashboards personalizables, automatización de flujos de trabajo, integraciones extensas.

ZOHO CRM

Contexto: Zoho ofrece una suite de aplicaciones de negocio muy completa, y Zoho CRM es una de sus herramientas más populares. Es una solución flexible y asequible, ideal para pequeñas y medianas empresas. Se destaca por su facilidad de uso, amplias opciones de personalización sin código y su integración fluida con otras aplicaciones de Zoho (marketing, finanzas, soporte).



Funcionalidad clave para CRM: Gestión de leads, contactos y deals, automatización de ventas, email marketing, analíticas, gestión de inventario, herramientas de colaboración, telefonía integrada.

PIPEDRIVE

Contexto: Este CRM está diseñado específicamente para equipos de ventas que buscan una gestión de pipeline visual y orientada a la acción. Su interfaz de arrastrar y soltar facilita el seguimiento de los deals a través de las diferentes etapas del embudo de ventas. Es ideal para negocios que se enfocan en un proceso de ventas claro y quieren mejorar la eficiencia de sus vendedores.

Funcionalidad clave para CRM: Gestión visual de pipeline de ventas, seguimiento de actividades y comunicaciones, automatización de tareas de ventas, pronóstico de ventas, informes personalizados.

ACTIVECAMPAIGN

Contexto: Aunque a menudo se piensa en ella como una potente herramienta de automatización de marketing y email marketing, ActiveCampaign también incluye sólidas funcionalidades de CRM de ventas. Permite a los negocios automatizar y personalizar la experiencia del cliente a lo largo de todo el funnel, desde la captación hasta la retención, con una segmentación muy avanzada.

Funcionalidad clave para CRM: Automatización de marketing avanzada, email marketing, gestión de leads y contactos, seguimiento de interacciones con el sitio web, CRM de ventas (gestión de deals), puntuación de leads.

FRESHSALES SUITE (DE FRESHWORKS)

Contexto: Freshsales es parte de la suite de productos Freshworks, y se enfoca en la automatización de ventas y marketing con un fuerte componente de inteligencia artificial. Es conocida por su interfaz intuitiva y sus funciones impulsadas por IA que ayudan a los equipos a priorizar leads, automatizar tareas y obtener insights.

Funcionalidad clave para CRM: Gestión de leads y contactos, automatización de ventas, telefonía y chat integrados, análisis de conversaciones, informes de ventas, puntuación de leads con IA.

MONDAY.COM (CRM)

Contexto: Aunque Monday.com comenzó como una plataforma de gestión de proyectos y trabajo colaborativo, ha expandido sus capacidades para incluir un CRM



completo. Su interfaz visual basada en tableros y columnas es altamente personalizable, permitiendo a los equipos adaptar el CRM a sus flujos de trabajo específicos de ventas, marketing y atención al cliente.

Funcionalidad clave para CRM: Tableros visuales para gestión de leads y clientes, automatización de flujos de trabajo, integraciones con otras herramientas, colaboración en tiempo real, seguimiento de actividades.

INSIGHTLY

Contexto: Un CRM robusto que se destaca por su capacidad para vincular registros (contactos, organizaciones, oportunidades, proyectos) de manera efectiva, ofreciendo una vista de 360 grados de la relación con el cliente. Es una buena opción para pequeñas y medianas empresas que necesitan gestionar no solo ventas sino también proyectos relacionados con clientes.

Funcionalidad clave para CRM: Gestión de contactos y leads, gestión de proyectos vinculados a clientes, seguimiento de oportunidades, automatización de flujos de trabajo, informes y dashboards.

MICROSOFT DYNAMICS 365 SALES

Contexto: Una solución CRM de nivel empresarial de Microsoft, ideal para organizaciones que ya están inmersas en el ecosistema de Microsoft (Office 365, Azure). Ofrece amplias capacidades para la automatización de ventas, servicio al cliente y marketing, con una fuerte integración con Power Platform y herramientas de BI.

Funcionalidad clave para CRM: Gestión de leads, oportunidades y cuentas, análisis de ventas, automatización de procesos de ventas, informes personalizados, integración con otras aplicaciones de Microsoft.

GOOGLE SHEETS (CRM BÁSICO Y FLEXIBLE)

Contexto: Aunque no es un CRM en sí mismo, una Hoja de Cálculo de Google puede funcionar como un CRM básico para freelancers, startups o proyectos muy pequeños que tienen limitaciones de presupuesto. Permite gestionar contactos, registrar interacciones, seguir el estado de los leads y crear un pipeline simple. Con Google Apps Script o complementos, se puede añadir cierta automatización.

Funcionalidad clave para CRM (básico): Gestión de contactos, seguimiento de interacciones, pipeline de ventas manual, colaboración en tiempo real, exportación e importación de datos.