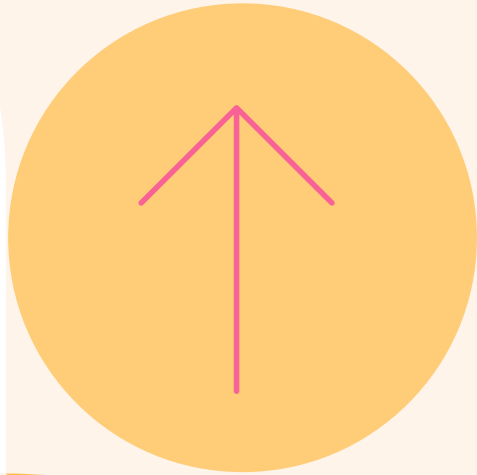


Software de automatización de marketing para equipos en expansión

Guía de evaluación para compradores

Marketing Hub Enterprise vs. la competencia



Resumen ejecutivo

Comprendemos que al buscar en internet «mejor software de automatización de marketing», no encuentres el tipo de análisis competitivo que buscas. Por eso, queremos ayudarte.

Decidir qué herramientas comprar debería ser fácil. Sin embargo, incorporar nueva tecnología se ha vuelto toda una odisea, ya que ahora tenemos mayor acceso a la información, hay más opciones para evaluar y muchas más personas se involucran en el proceso de compra.

Tras reunirnos con miles de clientes y clientas, descubrimos **tres desafíos** a los que se enfrentan los equipos de marketing modernos a la hora de brindar experiencias memorables de principio a fin.



Desafío 1

Diversas herramientas ensambladas impiden la monitorización en tiempo real del comportamiento de la clientela.



Desafío 2

La competencia por la atención del consumidor dificulta la tarea de destacarse entre las demás empresas.



Desafío 3

Los datos incompletos de marketing dificultan la toma de decisiones.

Opción	Precio total	Productos necesarios	Solución 1	Solución 2	Solución 3
			Eventos de comportamiento personalizados	Correos electrónicos programables	Atribución de ingresos multicontacto
HubSpot	\$	Marketing Hub Enterprise	✓	✓	✓
Salesforce	\$\$\$	Marketing Cloud Corp	✓	✓	
		Pardot Plus			✓
Eloqua	\$\$\$\$	Eloqua Standard	✓		
		Oracle Content Marketing Basic Cloud		✓	
		Oracle Unity			✓
Marketo	\$\$\$	Marketo Engage Prime	✓	✓	✓
		Bizible*			✓
Microsoft Dynamics	\$\$\$	Dynamics 365 Marketing	✓	✓	
		Dynamics 365 Customer Insights	✓	✓	
		Power BI			✓

*Bizible puede usarse para distintos modelos de atribución, excepto el modelo lineal.

Desafío 1



Sin una única fuente de información, no es posible monitorizar en tiempo real el comportamiento de la clientela en todos los sistemas ni ofrecer fácilmente una experiencia excepcional de principio a fin.

Solución	Cómo funciona
<p>HubSpot</p> <p>Software: Marketing Hub Enterprise</p> <p>Característica: Eventos personalizados de comportamiento</p> <p>Precio: \$</p>	<p>Es posible vincular eventos personalizados de comportamiento a los contactos para luego utilizarlos en todas las herramientas de HubSpot (incluidas la segmentación de listas, la automatización y la cronología del CRM).</p> <p>Esta API te permite obtener datos de eventos externos a HubSpot, como información de uso de aplicaciones y productos, y utilizarlos dentro de la plataforma. Un especialista en desarrollo debe configurar la característica.</p> <p> Consejo profesional: Usa Operations Hub para la integración de todos tus datos en HubSpot y reforzar las tareas de focalización, segmentación y personalización. Esto lo puedes hacer ya sea con las integraciones sin código de HubSpot o con las integraciones creadas a la medida a través de automatización programable.</p>
<p>Salesforce</p> <p>Software: Marketing Cloud Corp con Journey Builder</p> <p>Característica: Evento de la API en Journey Builder</p> <p>Precio: \$\$</p>	<p>Los eventos personalizados de comportamiento usan el evento de la API en Journey Builder para conectar el lienzo de la trayectoria a una API que se utiliza para admitir contactos en una trayectoria. Cuando la API desencadena un evento, los contactos que entran en la trayectoria se almacenan en una extensión de datos en Marketing Cloud.</p> <p>Se necesitan algunos conocimientos de desarrollo para configurar la API en este tipo de evento.</p>
<p>Eloqua</p> <p>Software: Eloqua Standard y el complemento de inteligencia conductual de Oracle Infinity</p> <p>Característica: Carga manual</p> <p>Precio: \$\$\$\$</p>	<p>Los eventos personalizados de comportamiento deben <u>cargarse de forma manual</u> usando un archivo que contenga una actividad externa.</p> <p>La inteligencia conductual de Oracle Infinity utiliza una etiqueta de Oracle CX para hacer un seguimiento del comportamiento en todas las aplicaciones de Oracle.</p>
<p>Marketo</p> <p>Software: Marketo Engage Prime</p> <p>Características: Eventos de datos personalizados y personalización de sitios web</p> <p>Precio: \$\$</p>	<p>La característica de <u>eventos de datos personalizados</u> envía eventos para su monitorización y personalización en tiempo real. Puede usarse para enviar datos de terceros o para desencadenar tu propio evento personalizado en función del comportamiento de los visitantes.</p> <p>Para poder utilizar la API de contexto de usuario, debes convertirte en cliente de personalización web y tener la etiqueta RTP instalada en tu sitio.</p>
<p>Microsoft Dynamics</p> <p>Software: Dynamics 365 Marketing</p> <p>Característica: Desencadenadores de eventos personalizados</p> <p>Precio: \$</p>	<p>Utiliza desencadenadores de eventos personalizados para llevar a cabo un análisis de comportamiento.</p> <p>Los eventos personalizados requieren la colaboración entre usuarios de marketing y un equipo de desarrollo. Este último será responsable de integrar pequeños fragmentos de código en sistemas para desencadenar el evento.</p>




La competencia por la atención del consumidor dificulta la tarea de destacarse entre las demás empresas.

Solución	Cómo funciona
<p>HubSpot</p> <p>Software: Marketing Hub Enterprise</p> <p>Característica: Correos electrónicos programables</p> <p>Precio: \$</p>	<p>Aprovecha la gran cantidad de datos almacenados en un objeto personalizado o en HubDB y úsalos en plantillas personalizables, sin tener que crear una para cada grupo de clientes.</p> <p>Los correos electrónicos programables te permiten usar sintaxis de HubDB avanzada para personalizar por completo el contenido de tus mensajes y ofrecer información totalmente relevante a audiencias específicas. Los correos electrónicos programables pueden incluir fuentes de datos estructurados y objetos personalizados.</p> <div style="background-color: #e6f2ff; padding: 10px; border: 1px solid #0070c0;">  <p>Consejo profesional: Usa los desencadenantes programados en Operations Hub para enviar emails programables altamente personalizados según la frecuencia que requieras. Si diriges el marketing de una empresa inmobiliaria, por ejemplo, ayuda a tus agentes a enviar un boletín de noticias con ofertas personalizadas cada semana. Si te dedicas al comercio electrónico, difunde un resumen mensual con recomendaciones personalizadas de productos.</p> </div>
<p>Salesforce</p> <p>Software: Marketing Cloud Pro+</p> <p>Característica: Contenido dinámico en Content Builder</p> <p>Precio: \$</p>	<p>En Content Builder, el bloque de contenido dinámico permite que el contenido se muestre en función de reglas basadas en los valores de la columna de extensión de datos o los atributos del suscriptor.</p>
<p>Eloqua</p> <p>Software: Eloqua Standard y Oracle Content Marketing Basic Cloud Service</p> <p>Característica: Contenido dinámico en el editor de diseño</p> <p>Precio: \$\$\$\$</p>	<p>El contenido dinámico te permite crear contenido de correo electrónico que cambia en función de reglas y condiciones específicas.</p> <p>Por ejemplo, podrías personalizar un correo electrónico con información del ejecutivo de ventas del destinatario en función de la ciudad, el país o la región que se especifique en el perfil del contacto.</p>
<p>Marketo</p> <p>Software: Marketo Engage</p> <p>Característica: Contenido dinámico que usa el Servicio de ideas de marketing</p> <p>Precio: \$\$\$</p>	<p>Añade una segmentación para crear contenido dinámico en el editor de correo electrónico.</p> <p>Marketo incluye la siguiente advertencia: «PRECAUCIÓN: El número de elementos de contenido dinámico permitido no es ilimitado. Aunque no hay un límite específico (puede variar en función de la combinación de contenido), el uso excesivo de contenido dinámico puede afectar negativamente el rendimiento del correo electrónico. Se recomienda tener menos de 20 elementos de contenido dinámico por correo electrónico».</p>
<p>Microsoft Dynamics</p> <p>Software: Dynamics 365 Marketing y Customer Insights</p> <p>Característica: Contenido dinámico en el Servicio de ideas de marketing</p> <p>Precio: \$\$</p>	<p>El contenido dinámico usa expresiones creadas por la ayuda a la edición para fusionar información del registro de contacto de un destinatario, colocar enlaces especiales y añadir información y enlaces de la configuración de contenido.</p> <p>Para crear contenido dinámico en función de condiciones o segmentaciones, es necesario utilizar código.</p>

Desafío 3



La información de marketing incompleta dificulta la toma de decisiones.

Solución	Cómo funciona
<p>HubSpot</p> <p>Software: Marketing Hub Enterprise</p> <p>Característica: Atribución de ingresos multicontacto</p> <p>Precio: \$</p>	<p>Elige entre nueve modelos de atribución para darle a tu equipo el reconocimiento que merece por crear momentos excepcionales en el recorrido de tus clientes (y no necesitarás experiencia en análisis de datos). En vez de tener que generar un informe por cada aspecto, la atribución de ingresos multicontacto de HubSpot te permite visualizar áreas completas para la generación de oportunidades calificadas. Puedes ver cada interacción de la clientela con tu marca, sin importar si tiene lugar en tu sitio web, en una aplicación personalizada o en otros canales de marketing.</p> <p> Consejo profesional: Usa Marketing Hub con Operations Hub y mejorarás notablemente tu creación de informes. Incorpora campos calculados avanzados en tus informes y monitoriza los KPIs personalizados, como las diferencias de fechas, la primera conversión, las tasas de interacción por correo electrónico, los márgenes de beneficio y mucho más.</p>
<p>Salesforce</p> <p>Software: Pardot Plus y Salesforce (cualquier edición)</p> <p>Característica: Analíticas de marketing B2B e influencia de campaña</p> <p>Precio: \$\$\$</p>	<p>Pardot y Salesforce deben integrarse a través de campañas conectadas y los objetos de influencia de campaña personalizable en los ajustes de Salesforce requieren configuración.</p> <p>Para esto se necesita lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none">• Leads de Salesforce• Oportunidades de Salesforce• Campañas principales y campañas de Salesforce• Campañas de Pardot <p>En Salesforce, los siguientes datos están disponibles:</p> <ul style="list-style-type: none">• Influencia de cada campaña que condujo a un negocio• Influencia de oportunidades en la campaña <p>Pardot tiene tres modelos de atribución de ingresos multicontacto en el panel de analíticas de marketing B2B prediseñado: primer contacto, distribución uniforme y último contacto.</p>
<p>Eloqua</p> <p>Software: Eloqua Standard y Oracle Unity</p> <p>Característica: Editor de la plataforma de datos</p> <p>Precio: \$\$\$\$</p>	<p>En la plataforma de datos de Oracle Unity podrás definir los parámetros para un modelo de datos de atribución multicontacto.</p>
<p>Marketo</p> <p>Software: Marketo Engage Select y Bizible</p> <p>Característica: Análisis de BI avanzado de Marketo, Marketo Performance Insights o Bizible</p> <p>Precio: \$\$\$</p>	<p>Análisis de BI avanzado de Marketo (\$\$\$): solo modelo de atribución lineal. Marketo Performance Insights (incluido): solo modelo de atribución lineal. Bizible (\$\$\$): modelo en forma de U, en forma de W, de ruta completa, de aprendizaje automático, etc.</p>
<p>Microsoft Dynamics</p> <p>Software: Dynamics 365 Marketing y Power BI</p> <p>Característica: Panel personalizado en Power BI</p> <p>Precio: \$\$</p>	<p>Las funciones no vienen prediseñadas; se requiere la creación de un modelo personalizado usando un panel de Power BI.</p>

Por qué los equipos en expansión eligen Marketing Hub Enterprise

Líder en el Cuadrante mágico de Gartner® sobre plataformas de automatización del marketing B2B 2021

[Más información](#)

Con **Marketing Hub Enterprise**, todo es posible.



Muchas herramientas desvinculadas

En el pasado, los equipos de marketing debían utilizar muchas soluciones de software para alcanzar sus objetivos de crecimiento.

Una herramienta integral

Marketing Hub Enterprise ofrece una única plataforma con potentes funciones para solucionar los principales problemas relacionados con el crecimiento empresarial.

[Más información](#)

