**HubSpot, reconocida como líder en la categoría de plataformas de CRM en el Cuadrante Mágico de Gartner 2022**

***La evaluación se hizo según criterios específicos que analizan la integridad de la visión de la empresa y su capacidad de ejecución.***

**Bogotá, octubre de 2022.** [HubSpot](https://www.hubspot.es), la plataforma de gestión de relaciones con clientes para empresas en expansión, ha sido reconocida en el Cuadrante Mágico de Gartner® como líder en la categoría de plataformas de automatización del marketing B2B por segundo año consecutivo, gracias a su producto Marketing Hub\*, una solución eficiente e intuitiva, parte de la plataforma CRM de HubSpot, diseñada para el comercio, la cual permite a los equipos de marketing gestionar datos y herramientas en tiempo real para desarrollar experiencias personalizadas con las que atraer, interactuar y deleitar a sus clientes de una manera más fluida.

El Cuadrante Mágico de Gartner® es una investigación anual realizada por Gartner, empresa líder mundial en investigación y asesoramiento en materia de negocios y tecnología. Este informe es el resultado de investigaciones rigurosas, basadas en métodos científicos y realizadas en mercados concretos y entrega información importante para analizar esos mercados con respecto a las necesidades comerciales y tecnológicas de las empresas asesoradas por Garner.

*“Nos enorgullece recibir, por segundo año consecutivo, el reconocimiento del Cuadrante Mágico de Gartner® como líder en la categoría de plataformas de automatización de marketing B2B. Sin duda, nuestra plataforma va a ser la preferida de los equipos de marketing, gracias a su facilidad de uso y a la potencia de sus herramientas para gestionar campañas, que los van a poner a la vanguardia de la competencia.”,* declara Steph Cuthbertson, directora de producto de HubSpot.

**El cliente: la clave del éxito empresarial**

Hoy en día, las personas quieren sentirse valoradas y reconocidas como clientes. Por esta razón, los equipos de marketing necesitan software potente, fácil de usar y flexible, y que les ayude a crecer. Sin embargo, en muchos casos, tienen que trabajar con múltiples soluciones puntuales o con herramientas potentes pero difíciles de usar.

Por este factor, entre muchos otros, solo el 20% de los colombianos siente satisfecho con el servicio que recibe, de acuerdo con un reciente estudio realizado por HubSpot, en el que también se destaca que el 92% de los clientes colombianos hoy están más informados y tienen mayores expectativas que antes, por lo cual no se puede escatimar a la hora de entregarles un servicio sobresaliente.

En este contexto, plataformas como Marketing Hub\* son claves para que el servicio al cliente de las empresas evolucione a la par con el comportamiento y las preferencias de sus clientes. *“Las funciones que lanzamos recientemente, como las campañas de marketing optimizadas y las analíticas del recorrido del comprador, permiten medir de manera precisa el flujo de los leads en el pipeline e identificar dónde hay que mejorar. Con HubSpot, es mucho más fácil vincular la inversión a los resultados y a los ingresos, pues la interconexión entre los datos y los equipos a lo largo del ciclo de vida del cliente ayuda a planificar campañas omnicanal súper rentables que llegan de manera efectiva a cada cliente.”,* explica Steph Cuthbertson, directora de producto de HubSpot.

Además, gracias al sólido ecosistema de HubSpot, que reúne miles de Solutions Partners y [más de 1100 integraciones](https://ecosystem.hubspot.com/es/marketplace/apps), Marketing Hub se puede expandir para satisfacer las necesidades únicas de cada cliente. Con este CRM, tanto las startups como las grandes empresas pueden centrarse en establecer conexiones para crecer mejor.

Entre las últimas mejoras de Marketing Hub, se incluyen las siguientes:

* Campañas de marketing que proporcionan visibilidad total sobre todos los parámetros, desde la fase de planificación hasta el lanzamiento y la revisión.
* Analíticas del recorrido del comprador que permiten ver cada interacción con el cliente, analizar la variedad de recorridos que sigue cada prospecto y cliente hasta su conversión, y llegar a los usuarios en los momentos que importan para incrementar las ventas.
* Eventos de conversión de anuncios que permiten mostrar publicidad superfocalizada en las redes más importantes sin comprometer la privacidad de la clientela.
* Una integración con WhatsApp, con la que es posible añadir una cuenta corporativa a la bandeja de entrada compartida para facilitar la comunicación con prospectos y clientes a través de sus canales preferidos.
* Características de recomendación de productos, que son un método fácil y sencillo para destacar en correos electrónicos de marketing los productos más relevantes para cada cliente.

Si quiere saber más sobre las nuevas funciones y los planes de desarrollo para Marketing Hub, consulte [esta página](https://www.hubspot.es/new). En este enlace, podrá encontrar un resumen del informe del Cuadrante Mágico, donde se destacan las ventajas de Marketing Hub, se hacen algunas observaciones sobre el producto y se presentan los productos de la competencia.

**Exención de responsabilidad de Gartner**

Gartner no recomienda ningún proveedor, producto o servicio mencionado en sus publicaciones de investigación ni aconseja a los usuarios de tecnología que elijan únicamente a los proveedores con la calificación más alta o que hayan recibido algún reconocimiento. Las publicaciones de investigación de Gartner reflejan la opinión de su organización investigadora y no deben interpretarse como una declaración de hechos. Gartner renuncia a toda garantía, expresa o implícita, con respecto a este estudio, incluidas las garantías de comerciabilidad o aptitud para un propósito específico. Gartner y el Cuadrante Mágico (Magic Quadrant) son marcas comerciales registradas de Gartner, Inc. o sus afiliadas en Estados Unidos y otros países, y su uso en el presente documento cuenta con el permiso correspondiente. Todos los derechos reservados.

**Acerca de HubSpot**

HubSpot (NYSE: HUBS) es una de las plataformas CRM más importantes del mercado, y brinda a las empresas software y asistencia técnica para ayudarlas a crecer mejor. La plataforma incluye productos de marketing, ventas, atención al cliente, operaciones y gestión de sitios web, y ofrece planes que abarcan desde opciones gratuitas hasta ediciones profesionales avanzadas para satisfacer las necesidades de cada cliente en cualquier etapa de su crecimiento. Hoy en día, más de 150.000 compañías de más de 120 países utilizan las herramientas e integraciones de HubSpot, potentes y fáciles de usar, para atraer, conectar y deleitar a sus clientes.

Reconocida por Glassdoor en 2022 como la segunda mejor empresa para trabajar, HubSpot y su cultura corporativa han recibido valoraciones excelentes en páginas y publicaciones como Great Place to Work, Comparably, Fortune y Entrepreneur, Inc. HubSpot fue fundada en 2006 y sus oficinas principales están en Cambridge, Massachusetts. El personal de la compañía está disperso por todo el mundo y trabaja desde las oficinas de HubSpot o de forma remota.

Más información en [www.hubspot.es](http://www.hubspot.es)