

# LAS PRINCIPALES HERRAMIENTAS DE INBOUND MARKETING

Descubre cuáles son las principales herramientas de software all-in-one en el mercado para lanzar campañas de Inbound Marketing



---

INBOUNDCYCLE

## Tabla de contenidos

- 1. Marketo: una excelente solución de marketing integral*
- 2. Eloqua como herramienta de inbound marketing: un enfoque moderno, integral y formativo*
- 3. Hubspot: prestigio y excelencia en estado puro*
- 4. Optify, herramienta de inbound marketing enfocada a B2B*
- 5. Act-On: un software aceptable, con un precio competitivo, pero de nivel inferior a los líderes*
- 6. Infusion soft, un software de inbound marketing para pequeñas empresas*
- 7. Pardot: la herramienta de inbound marketing donde el cliente toma la palabra*
- 8. Jetpack de Wordpress: un conjunto de plugins prácticos y fáciles de usar*
- 9. Adobe Marketing Cloud: el análisis de datos al servicio del marketing*
- 10. Exact Target: un software de enorme potencial tras su fusión con Salesforce*

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado | 2

## ***1. Marketo: una excelente solución de marketing integral***

En sus inicios, los softwares de Marketing se concibieron para gestionar y organizar únicamente ciertos aspectos del marketing, es decir, estaban enfocadas en áreas concretas y determinadas. Pero con el paso del tiempo, las principales plataformas han logrado un grado tan alto de desarrollo que les permiten controlar todos los procesos relacionados con el marketing de una manera integral.

La plataforma Marketo constituye uno de esos ejemplos de software que abarcan desde una estrategia de Inbound marketing, hasta la automatización del resto de procesos, sin pasar por alto otros aspectos como las campañas de e-mails o la organización de eventos.

### ***Marketo: una solución integral de gestión y organización de marketing***



En cuanto empiece a familiarizarse con su uso, el profesional del marketing que utilice el software de Marketo probablemente se sienta como un piloto a los mandos de una plataforma capaz de controlar todas las áreas relacionadas con su trabajo.

Compártelo en:



## Áreas de gestión de Marketo

Las posibilidades de Marketo son tan amplias que para su enumeración y análisis, es imprescindible dividir las por áreas o bloques:

- Automatización de marketing
- Inbound Marketing
- Redes sociales
- Eventos
- Análisis de ventas
- Gestión financiera

## Automatización de marketing

Marketo es una herramienta informática de alta calidad que, utilizada adecuadamente, puede ser de gran utilidad para lograr más y mejores ventas con la menor cantidad de esfuerzo, tanto en horas de trabajo como en costes económicos. Es decir, esta plataforma puede ser un canal ideal para lograr un Retorno de la Inversión (ROI) positivo.

Marketo permite minimizar las tareas más mecánicas y pesadas como:

- Envío masivo de e-mails publicitarios con todo tipo de información sobre productos y servicios: características, ofertas, newsletters, libros blancos, comparativas, etc.
- Análisis y selección de los clientes potenciales más adecuados (lead score) en función de múltiples variables: edad, sexo, nivel económico, gustos, páginas web que visitan, información que han requerido, etc.
- Gestión de las ventas con una orientación directa al cliente, lo que se conoce como CRM (Customer Relationship Management).

Compártelo en:



[Twitter](#) [LinkedIn](#)



## *Inbound Marketing*

Los contenidos variados y de calidad, con el acento puesto en los datos relevantes y la argumentación, cada vez son mejor valorados por los clientes.

En este ámbito el programa Marketo permite, entre otras cosas:

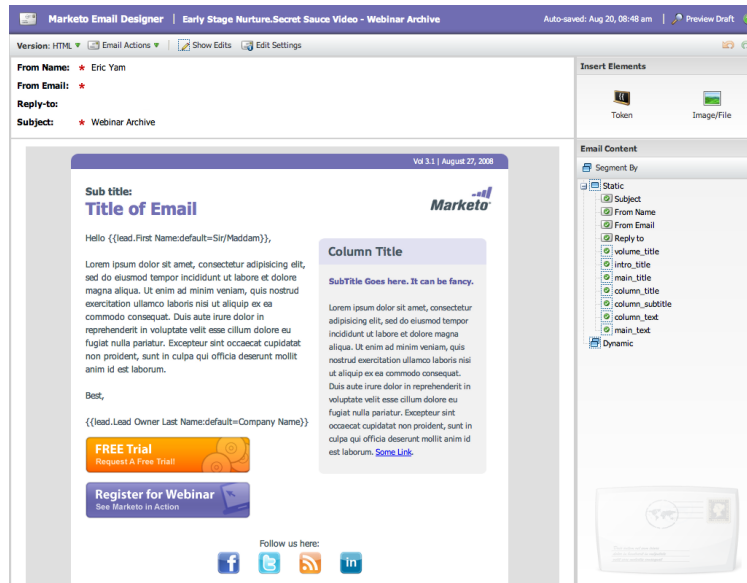
- Publicar contenido fácil y rápidamente en multitud de canales: webs, blogs, canales de YouTube, redes sociales, etc.
- Generar más tráfico con la puesta en marcha de técnicas de posicionamiento (SEO y SEM) adecuadas.
- Conversión efectiva de las visitas en leads (datos de los clientes) a través de formularios.
- Diseñar landing pages (páginas de aterrizaje) atractivas, impactantes y profesionales de forma rápida y sencillas mediante plantillas.

Compártelo en:



## e-mail Marketing

Pese a no tener una imagen demasiado buena, el e-mail marketing es un método ya veterano, pero ampliamente utilizado por su efectividad de publicidad en la red.



Con el software de Marketo se puede lograr:

- Eliminar la apariencia de spam mediante mails personalizados a cada cliente.
- Diseñar e-mails llamativos y de alta calidad gracias a su propio editor, de uso fácil e intuitivo.
- Integración con la base de datos principal de la empresa para poder realizar envíos masivos de e-mail rápida y fácilmente.
- Pruebas de mensajes utilizando listas de muestras aleatorias generadas de forma automática.
- Posibilidad de cambiar el contenido del correo electrónico en cualquier momento e incorporar contenido dinámico.
- Gestión de suscripciones y bajas.

Compártelo en:



## Redes sociales

Las posibilidades de este software en esta área incluyen, entre otras cuestiones:

- Enlaces a las principales redes sociales: Facebook, Twitter, Google +, Pinterest, etc. desde otros puntos, como la red social de la empresa, los e-mails publicitarios, etc.
- Conversión instantánea.
- Integración automática de las redes sociales con las estrategias de Inbound Marketing y las acciones de automatización.

## Eventos

Los eventos (seminarios, congresos, reuniones, ferias, etc.) son un importante foco de generación de demanda y refuerzo de marca. La plataforma Marketo incorpora una serie de funcionalidades que ayudan a la organización y promoción de los mismos:

- Envío de invitaciones personalizadas y de recordatorios para potenciar la asistencia.
- Simplificación del proceso de facturación.
- Integración de proveedores que ofrecen servicios de webinar en línea.
- Acciones de seguimientos post-eventos.

## Ventas

Marketo puede ayudar a mejorar las ventas a través de:

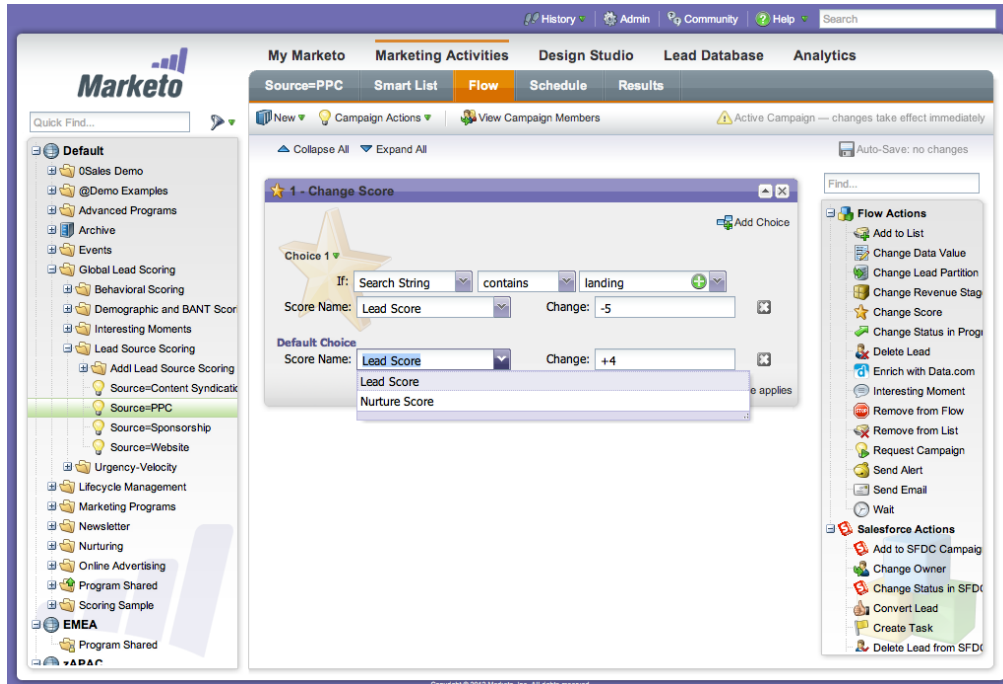
- Identificación de los clientes potenciales más proclives a adquirir un determinado producto o servicio. Para elaborar esta lista se analizan una gran cantidad de datos y parámetros muy heterogéneos, estableciéndose así una puntuación específica (scoring).
- Se resaltan de forma inmediatamente estos clientes previamente escogidos para que se puede realizar una acción de venta sobre ellos lo antes posible.
- Envío automáticos de correos electrónicos a los seleccionados.

Compártelo en:



[Twitter](#) [LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado | 7



## Gestión financiera

Una dimensión distinta dentro de las posibilidades de los softwares de marketing es la organización de presupuestos, con el objeto de que se mantengan dentro de los límites previamente fijados. Algunas de las funcionalidades de Marketo en esta área son:

- Organización de inversión por marketing, equipo y ubicación.
- Seguimiento y comparación del presupuesto previsto y el realmente utilizado.
- Gestión y conciliación de facturas y órdenes de compra.

## **Puntos fuertes de Marketo**

Los puntos fuertes que hacen destacar a Marketo sobre otras aplicaciones similares existentes en el mercado son:

**Buena integración de la mayoría de las áreas del marketing.**

Cualquier persona que tenga unos mínimos conocimientos de marketing sabrá que las estrategias de Inbound, la automatización, las campañas de e-mail y todos y cada uno de los aspectos que configuran esta actividad no pueden tratarse por separado.

Compártelo en:



Todo está relacionado e interconectado, y Marketo ha sabido integrar muy bien todas estas partes entendiéndolo como un todo, siendo esta sin duda una de sus principales ventajas.

## **Uso sencillo e intuitivo**

En el caso de Marketo la complejidad y grandes posibilidades no se contraponen con la sencillez y el fácil manejo. Al contrario, su amigable interfaz hace de su uso una experiencia muy gratificante para el profesional.

## **Scoring (puntuación) de los clientes potenciales muy potente**

Sin duda, otro de los aciertos del Marketo es la forma en que se realiza la selección de los clientes potenciales con más posibilidades de convertirse en clientes.

Nada se deja al azar ni va en función de criterios muy generales, sino que se establece una puntuación de cada cliente según criterios tan diversos como los datos demográficos o su comportamiento en cada momento. (por ejemplo, visitar una página de precios o abrir determinados e-mails). Además, el scoring se puede realizar de forma individual por productos o servicios específicos.

## **La personalización de los e-mails**

En el plano de los detalles, que en marketing muchas veces es lo que hace decantar la balanza a favor del éxito, las posibilidades de personalización de los mails es otro de las ventajas de Marketo. No se trata únicamente de adaptar el saludo inicial al nombre de pila de cada cliente, sino que se pueden también personalizar bloques de contenido o partes del diseño.

## ***Debilidades***

Partiendo de la base de que Marketo es una de las mejores aplicaciones de marketing existentes en el mercado, dentro de esa notable tónica general también tiene algunas debilidades en relación a algunos softwares de la competencia:

### **El precio**

Los costos de adquisición de Marketo son más altos que la mayoría de sus competidores.

### **La integración CMC**

Diversas pruebas realizadas han constatado que en la integración con el cliente (CMR) solo funciona al mejor nivel con el sistema Salesforce.com, produciéndose un descenso significativo del rendimiento con otros sistemas CMR también muy populares.

**Compártelo en:**



[Twitter](#) [LinkedIn](#)

## **Problemas de compatibilidad deficiente con softwares que no sean de marketing**

Se han reportado ciertos problemas de compatibilidad e integración de esta plataforma con, por ejemplo, otros softwares enfocados a recursos o gestión de activos.

## ***Marketo: un gran software con buenos detalles diferenciales pero una integración mejorable***

A modo de conclusión, vamos a intentar representar gráficamente este software, sin duda de gran calidad y puntero en su especialización. Para ello, trazaremos una línea imaginaria, donde en la parte emergente estarían: su más que aceptable integración de los distintos aspectos del marketing y ciertos detalles que le hacen destacar de la competencia, como la excelente personalización de los e-mails y el sistema de scoring.

Esta misma línea tendría en su parte baja, o menos destacada: el precio elevado y pocas puntuales de integración con algunos sistemas CRM o con programas no específicos de marketing.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## ***2. Eloqua como herramienta de inbound marketing: un enfoque moderno, integral y formativo***

Continuamos el análisis de los principales softwares de marketing con Eloqua. Esta plataforma, recientemente absorbida por la compañía Oracle, se caracteriza por una concepción integral y moderna del marketing y por un enfoque en la enseñanza, existiendo la Universidad Eloqua, la cual organiza cursos, másteres y postgrados de prestigio.

***Eloqua: integración, modernidad y orientación a la formación***



Tras unos inicios caracterizados por ser una herramienta compleja y difícil de manejar por usuarios no experimentados, Eloqua ha conseguido dar un giro de 180°, sobre todo con el lanzamiento de la versión Eloqua 10.

Actualmente, esta herramienta se ha convertido en todo un referente de software integral y de fácil manejo, con una concepción moderna, tanto en el fondo como en la forma, y con una

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

marcada orientación a la capacitación y la enseñanza.

## La estrategia de Eloqua

### **Relevancia + conversión = ingresos**

Esta ecuación tan simple y clara constituye la base y punto de partida sobre el que se desarrolla toda la arquitectura de este software. Para la compañía Eloqua, hoy en día el éxito del marketing solo es posible a través de la utilización de herramientas de software que focalicen y segmenten automáticamente y eficazmente a los clientes potenciales según diversos parámetros: datos de captura de visitas a sitios webs, respuestas de e-mails, usos concretos de las redes sociales y todo tipo de información adicional.

De acuerdo a esta «filosofía» de trabajo, Eloqua ha creado un software integral basado en las siguientes áreas o puntos estratégicos:

- Target y segmentación.
- Estrategias de conversión efectivas: leads y landing pages.
- Puntuación (scoring) de clientes.
- Automatización de procesos.
- Universidad Eloqua.

## Target y segmentación

Para Eloqua, la determinación lo más específica posible del perfil de cliente potencial más adecuado, o target, para cada producto o servicio es una acción absolutamente fundamental para el éxito de cualquier campaña de marketing on line.

De acuerdo a esta línea de trabajo, con el software de Eloqua es posible, entre otras muchas cosas:

- Segmentar los públicos según su perfil de actividad en una web o su respuesta cuando recibe correos electrónicos u otros productos promocionales.
- Crear automáticamente perfiles de actividad integrales para cualquier persona que visite una determinada página web, reciba un e-mail o esté registrada en nuestra base de datos.
- Gestión e integración de cualquier base de datos en soporte externo utilizando el sistema Oracle y servicios de tecnología en la nube (cloud).

Compártelo en:



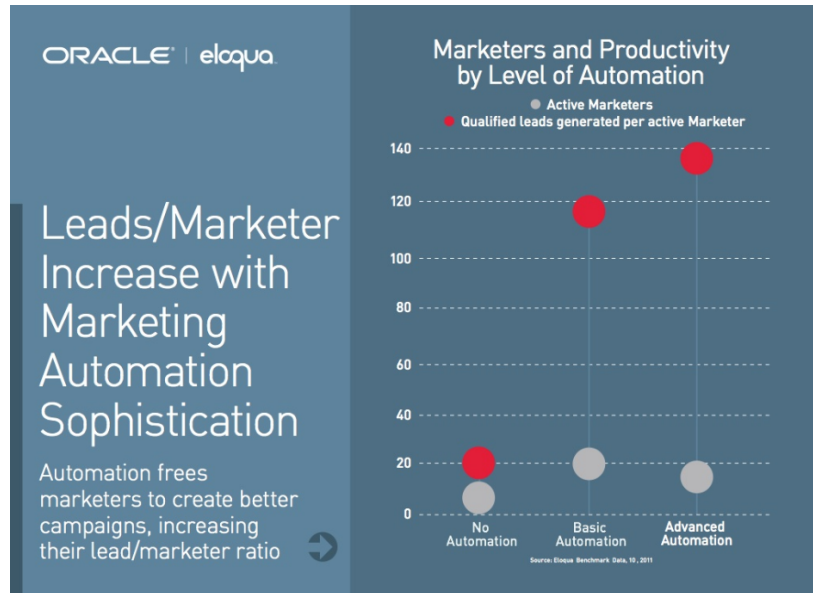
[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## Estrategias de conversión efectivas: leads y landing pages



Eloqua entiende el aumento de ventas efectivas de productos o servicios como el resultado de una perfecta integración entre los contenidos de calidad, la creación de landing pages o páginas de aterrizaje atractivas y la consecución de datos de los mejores clientes potenciales mediante formularios o leads.

Por este motivo el software de marketing de Eloqua proporciona a sus usuarios todas las facilidades y posibilidades en los siguientes aspectos:

- Integración con todos los sistemas de orientación al cliente (CRM).
- Creación de landing pages y formularios atractivos, impactantes, atrayentes y totalmente personalizables.
- Posibilidad de elaborar fácilmente microsites personalizados con contenido de calidad y visualmente atractivos que aporten valor añadido al usuario.

## Puntualización (scoring) de clientes

Las necesidades de las empresas hoy en día van bastante más allá de llegar al máximo número de clientes posible de forma aleatoria, sino que es fundamental en descubrir a las personas que, por su perfil específico y actitud, son más proclives a convertirse en compradores reales.

La herramienta de software integral que estamos analizando tiene perfectamente cubierto está

Compártelo en:



Twitter



LinkedIn

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

cuestión, ya que permite:

- Analizar minuciosamente las bases de datos clientes y establecer una puntuación, seleccionando los usuarios más propensos a comprar un producto o contratar un servicio.
- Dar aviso al equipo de ventas de estos usuarios con más posibilidades de convertirse en clientes para ejercer sobre ellos la acción comercial más adecuada.

## **Automatización de procesos**

Ya hemos visto que el proceso de marketing no se basa en áreas independientes, sino en un todo, que solo puede gestionarse correctamente y con la suficiente eficacia y nivel de rentabilidad con herramientas que, como Eloqua, son capaces de interrelacionar áreas muy distintas.

En este sentido, este software permite la gestión integrada de acciones y áreas tan diversas como:

- Capturar automáticas de ventas.
- Gestión de logística: transporte, almacén, stock.
- Estrategias de e-mail marketing.
- Potenciación de marca.
- Estudio de la competencia.
- Promoción en redes sociales.
- Gestión de eventos.
- Y un largo etcétera.

## **Universidad Eloqua**

El enfoque a la actividad docente de Eloqua es tan importante que incluso se ha creado una marca docente propia: la Universidad Eloqua, cuya actividad, matriculación, oferta formativa, etc. puede consultarse y gestionarse desde la propia web de la compañía.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |



La actividad formativa de Eloqua se divide en dos grandes vertientes: la formación sobre su propio producto y los cursos, másteres, y postgrados universitarios conceptualizados para capacitar profesionales en marketing on line, un perfil muy demandado actualmente por las empresas.

## ***Fortalezas de Eloqua***

Los principales puntos fuertes que hacen destacar a Eloqua sobre sus competidores son:

### **Un diez en editores visuales y herramientas de diseño.**

Este es sin duda uno de los aspectos más destacados. El software de Eloqua permite dar rienda suelta a la creatividad visual de los profesionales con excelentes editores que permiten la creación de newsletters, landpages, etc. de una calidad a prueba de los profesionales más exigentes. Y además de forma fácil e intuitiva.

### **Grandes posibilidades en e-mail marketing**

Eloqua es sin duda el líder en automatización de envíos masivos de e-mails, con una gran capacidad de combinación de rangos, gran variedad de diseños, posibilidad de combinar contenidos y exportación de datos procedentes de fuentes externas

### **Muy buena funcionalidad en gestión de recursos de marketing**

Listas, recursos, envíos de e-mails, gestión de contenidos, etc. Todo este tipo de recursos están notablemente integrados con la tecnología más moderna: sobre todo en lo que respecta a servicios en la nube y, además, ante cualquier duda el servicio de atención al cliente responde eficazmente.

### **Formación de alto nivel**

Ya hemos dicho que Eloqua se toma muy en serio tanto la formación y el material didáctico de

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

su propio producto como la capacitación al más alto nivel de profesionales del marketing on line.

## ***Puntos débiles***

La cara inversa de la moneda, es decir, los aspectos menos desarrollados o no tan ventajosos de este software serían:

### **El precio**

Los costos de adquisición de Eloqua están en la franja alta y además carece de una versión demo gratuita

### **No permite pruebas A/B de correo electrónico**

Aunque en general el marketing por correo electrónico sea unos de sus puntos más fuertes, esta herramienta no permite, al contrario de algunos de sus competidores como Marketo, pruebas aleatorias generadas de forma automática (conocidas como pruebas A/B).

### **Los datos financieros no se capturan dentro del sistema**

No hay una buena integración con los costos de comercialización de una campaña, por lo que no se puede calcular el ROI y el ROMI (Retorno de la Inversión de Marketing) de forma automática, sin que hay que llevar una contabilidad de costes separada.

## ***Eloqua: un software moderno y de gran calidad general que podría mejorar en cuanto a precio e integración financiera***

Con un precio algo más bajo o, al menos, la posibilidad de poder probar una versión demo más sencilla (como ocurre con algunos competidores) y una integración más adecuada con aplicaciones de gestión de costes y financieras, este software podría calificarse prácticamente de perfecto.

En cualquier caso: su gran integración con las áreas específicas de marketing, su magnífico editor visual, su potente e-mail marketing, su avanzada tecnología y sus esfuerzos en formación lo sitúan, sin duda, como uno de los softwares líderes en su ámbito.

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

### ***3. Hubspot: prestigio y excelencia en estado puro***

Hubspot es una empresa de marketing online y analítica web con sede en Cambridge, Massachussets (EEUU), que en un corto espacio de tiempo, fue fundada en 2006, se ha erigido como una de las compañías de marketing online más prestigiosas del mundo. Hoy en día, Hubspot es sinónimo de máxima calidad y búsqueda de la excelencia y la superación constante en el amplio y cambiante sector del marketing en la Red.

Sus excelentes servicios, la magnífica calidad de contenido y diseño de sus eBooks sobre estrategias de marketing de contenidos, técnicas SEO, etc., así como su sistema de compañías asociadas o partners por todo el mundo han convertido a Hubspot en una compañía de marketing 2.0 de referencia. Por otro lado, ha contribuido enormemente a popularizar el marketing on line y a dotarlo de prestigio y nivel profesional.



Un conjunto de herramientas muy eficaces y orientadas a objetivos concretos.

El software de Hubspot se basa en un conjunto de herramientas orientadas a unos objetivos claros y específicos. Totalmente integradas y fantásticamente interconectadas entre sí, en Hubspot encontramos herramientas para: atraer visitantes, lograr conversiones y gestionar ventas y servicios con clientes.

#### ***Herramientas para atraer visitas***

Para lograr visitas en una web no basta con tener un blog y perfiles en las redes, sino que es fundamental crear contenido de máxima calidad, bien posicionado en los buscadores y promocionado eficazmente a través de las redes sociales. También es crucial lograr la

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

complicidad con el usuario a través de la personalización y el feedback.

Además, para lograr la eficacia y asegurarse el retorno de la inversión es fundamental contar con unas herramientas analíticas que ofrecen una visión tanto de conjunto de la campaña, como de cada una de las acciones o canales por separado.

Perfectamente consciente de todo ello, el software de marketing online Hubspot facilita la creación de contenido de calidad, con muchas opciones de personalización, optimización para móviles, y técnicas de posicionamiento basadas en palabras clave y análisis exhaustivo y pormenorizado de número de visitas y resultados.

## Herramientas de conversión

Además de las funciones habituales en la mayoría de softwares de Inbound y automatización de marketing, como la posibilidad de crear fácilmente atractivas landing pages, Hubspot incorpora herramientas novedosas y diferenciales, como los botones de llamadas a la acción o la gestión de leads.

## Llamadas a la acción

Status	Preview	Views	Views → Clicks	Clicks	Clicks → Submissions	Submissions	Updated	
Free Trial   Smart CTA		24.4k	28.5%	6,954	21.0%	1,460	2:00pm	697 CTAs
Blog- Product Launch	Variation test group							
		10.2k	20.1%	2,050	17.0%	349	4:32pm	
		10.6k	19.4%	2,056	15.3%	315	4:32pm	

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

Sin necesidad de tener conocimientos de programación diseño, con Hubspot es posible crear e incorporar en la web espectaculares botones para que el usuario realice acciones como apuntarse a una oferta. Todo ello con grandes posibilidades de personalización.

## ***Gestión de leads***

Con Hubspot es tremendamente fácil, rápido y eficaz gestionar los datos que los clientes han dejado en los formularios (leads). Esto es posible porque este software no funciona con bases de datos dispares y caóticos, sino con un sistema que muestra los contactos de una forma limpia e individual y, luego, cada usuario los puede ordenar y clasificar según los parámetros que más le convenga.

## ***Gestión de ventas y servicios***

Tan importante es atraer visitas y convertirlas en leads como, a continuación, poder realizar las acciones comerciales necesarias para conseguir ventas de productos o contratación de servicios. En esta área, Hubspot cuenta con las herramientas necesarias, todas ellas de fácil manejo, las cuales permiten:

- Hacer campañas de e-mail Marketing con envíos masivos de e-mails con muchas posibilidades de personalización.
- Campañas de Social Media. Es decir, hacer un seguimiento exhaustivo del uso que hacen los clientes en las redes sociales para conocer, e incluso adelantarse, a sus necesidades. A este sistema Hubspot la denomina Inbox Social.
- Integración con la fuerza de ventas y selección de los clientes más adecuados con sincronización de los datos en tiempo real.

## ***Puntos fuertes de Hubspot***

Los puntos más destacables de Hubspot respecto a otros softwares son:

Los botones de llamada a la acción

Se trata de una característica sobresaliente y única en la industria de software de automatización que permite llamar la atención del cliente, al cual se le ofrecen ofertas altamente personalizadas.

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

## La marca Hubspot

Ya hemos comentado que Hubspot ha logrado hacerse con un nombre y un gran reconocimiento internacional en el competitivo mundo del marketing on line.

Esto le asegura un gran potencial de crecimiento, cimentado en su estructura de empresas asociadas o partners repartidas por todo el mundo.

## Diseño excepcional

Uno de los aspectos que más cuida Hubspot es el diseño de todos sus productos digitales: webs, eBook, blogs. Y lo que es más importante, ha logrado que el público identifique sus logos no tanto como una empresa más, sino con el concepto mismo del marketing de contenidos y el Inbound.



## Relación calidad-precio

Sin lugar a dudas, su contenida política de precios hacen de este software uno de los más competitivos del mercado, sino el que más, en lo que respecta a la relación entre precio, calidad y funcionalidades ofrecidas.

## **Debilidades**

Limitada ampliación de funciones

Se echa en falta alguna suite o herramientas de servicios (PaaS) que permita hacer el software más extensible y personalizable o completar algún que otro vacío funcional.

Problemas en la nube

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

Algunos clientes de Hubspot se han quejado de ciertos fallos de seguridad en la nube achacables a un política de riesgos y de adaptación de certificaciones y seguridad un tanto laxa.

## ***Hubspot: un producto par la mayoría de empresas***

Hubspot, por su calidad y prestigio internacional, es sin duda un software prácticamente perfecto para la mayoría de empresas que quieran poner en práctica estrategias de marketing, Inbound y automatización. Solamente algunas compañías con necesidades muy específicas pueden encontrar esta aplicación insuficiente en algún aspecto.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## 4. Optify, herramienta de inbound marketing enfocada a B2B

Optify es una herramienta de marketing integral enfocada principalmente en las organizaciones de marketing B2B (*Business to Business*), caracterizadas por mantener relaciones entre fabricantes, distribuidores de productos y comercios, pero no con el cliente final o consumidor.

### *Optify: un enfoque centrado en la búsqueda orgánica (SEO) y en las redes sociales*

La característica más relevante de Optify, que además es un elemento diferenciador con otros softwares de marketing, es que está muy centrado en el posicionamiento orgánico (SEO) y en la promoción a través de las redes sociales.



*Marketing in Real Time*

El gran objetivo de Optify es que las páginas webs de los clientes que utilicen este software estén lo mejor posicionadas posible en los buscadores, con un uso efectivo de las palabras claves y de las redes sociales.

### *SEO con Optify*

Optify tiene la capacidad de analizar automáticamente cada web y, a partir de ahí, ofrecer una

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

lista de acciones concretas a realizar para mejorar el posicionamiento natural en buscadores, es decir, lograr unos buenos resultados SEO. Algunas de estas acciones son:

- **Sugerencias de las mejores palabras clave** tanto en los contenidos como en la programación HTML.
- **Análisis página por página del sitio web del cliente**, aportando mejoras para hacer subir el ranking en los patrones de búsqueda de acuerdo con las mejores prácticas SEO.
- **Clasificación de cada una de las páginas** en función de su optimización siguiendo un baremo de 0 a 100.

## *Llegar a los clientes a través de las redes sociales*

Para quien se marque como objetivo conseguir clientes y contactar con ellos a través de las redes sociales, Optify es una excelente herramienta que permite:

- **Promover contenido a través de todas las redes sociales** y que los usuarios o clientes potenciales compartan a su vez este contenido muy fácilmente.
- En el **caso concreto de Twitter**, Optify ha creado un **sistema específico muy avanzado y con muchas posibilidades**: programar *tweets* para que sean publicados en una fecha concreta y con la periodicidad que deseemos, creación y seguimiento de campañas de todo tipo, desde lanzamientos de productos a promoción de eventos, etc.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

The screenshot displays the Optify Twitter for Business interface. At the top, it indicates the user is using the Professional Edition and provides navigation links for Dashboard, SEO, Leads, Twitter for Business, Reports, and Alerts. The main section is titled 'Twitter for Business' and includes an 'Overview' table with the following data:

# of Twitter Campaigns	Visits from Twitter (90 days)	Leads from Twitter (90 days)	Updates	Followers
2	1237	213	2115	1421
				Following: 1258
				Tweets Per Week: 21.54

Below the overview is a 'Create a Tweet' section with a text input field containing 'Check out @optify Twitter for Business app, it rocks!', a character count of 87, and a 'POST TWEET' button. The 'Inbox' section shows a list of tweets with columns for User, Tweet, and Actions.

- **Análisis y seguimiento muy concreto y pormenorizado de campañas en redes sociales**, lo que permite conocer qué tipo de campañas o contenidos concretos están consiguiendo atraer la atención de más clientes. Esto posibilita, a su vez, calcular si el Retorno de la Inversión (ROI) es positivo o no.
- **Integración de páginas de destino**, con formularios y otros contenidos, en el propio Facebook.

## Otras características y funcionalidades

El SEO y las redes sociales es su principal valor pero, por supuesto, esta plataforma integral de marketing on line tiene otras muchas funcionalidades y características

### e-Mail Marketing

Su reciente asociación con **ExactTarget**, un importante proveedor mundial de correo electrónico personalizado, está posibilitando a Optify ofrecer un buen servicio en esta importantísima área del marketing on line: envío masivo de e-mails de calidad y personalizables,

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

administrador de contactos, seguimiento de la actividad de los destinatarios, etc.

## Landing pages o páginas de aterrizaje

De poco serviría poner en marcha las mejores acciones posibles de SEO y una estupenda promoción en redes sociales, atrayendo así a muchísimos clientes, si luego la página en que aterrizan es ineficaz, confusa, está mal diseñada, los contenidos son deficientes o carece de una clara llamada a la acción al usuario.

Plenamente consciente de ello, el software de Optify tiene una parte dedicada a la creación y gestión de *landing pages*, el cual permite:

- **Crear, publicar y personalizar este tipo de páginas** sin necesidad de conocimientos técnicos y con un buen acabado a nivel de diseño y contenidos.
- **Medición de ROI** con seguimiento integrado del visitante, análisis de página y presentación de informes.

## Leads

En el campo de los *leads*, Optify ofrece servicios que van bastante más allá de la simple creación de formularios llamativos, adentrándose en funciones de **seguimiento avanzado de la actividad de los clientes** (historial de visitas, investigación realizada, formularios rellenados), integración con linkedin para conectarse con sus contactos y otras cuestiones.

## Automatización de marketing

Esta herramienta de software permite:

- Asegurar que el cliente se está dirigiendo a la **audiencia adecuada**.
- Que el **contenido** publicado, así como el momento de hacerlo, es el **idóneo para los objetivos propuestos**.
- **Crear autoresponders**, sistema automatizado que permite a las empresas interactuar con los clientes potenciales justo en el momento que están en línea.
- **Crear listas inteligentes**, lo que se conoce como **marketing relacional**. En lugar de actualizar manualmente las listas de contacto, esta opción permite hacerlo manualmente sobre una base de filtros previamente configurados.

## **Fortalezas de Optify**

Compártelo en:



Twitter



LinkedIn

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## Sus grandes posibilidades en SEO

Sin duda, se trata del punto fuerte y principal elemento diferenciador de esta herramienta. Su sistema de análisis de las palabras clave utilizadas, además de otros factores que influyen en el posicionamiento, está altamente desarrollado y, bien interpretado, puede ser muy eficaz.

Otro de los grandes aciertos son las recomendaciones sobre palabras clave para ayudar a lograr el mejor posicionamiento natural u orgánico.

## Twitter para su negocio

Este es el concepto elegido Optify para identificar al conjunto de potentes posibilidades asociadas a este red social. Este software ha desarrollado un sinfín de funcionalidades para la red del pajarito, que permiten poner en marcha campañas muy exitosas para captar clientes de calidad.

## Ideal para empresas B2B

Su tecnología basada en la nube con actualizaciones constantes, lo que hace muy fácil y eficaz el trabajo desde varios dispositivos, así como la realización de copias de seguridad, su enfoque de trabajo y sus funcionalidades hacen que Optify sea ideal para empresas sin un enfoque directo al cliente final. Nos referimos a editores on line, servicios de negocios e Internet, compañías de software y, en general, todas las empresas B2B.



## Debilidades

### No posibilita la integración de correo ordinario

El servicio de envío de e-mails de este software es bastante bueno, sin embargo no existe ningún tipo de integración con envíos de correos postales, lo cual tiene cierta lógica al tratarse

### Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

[Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |](#)

de un software más pensado en servicios business to business que al usuario final. Aun así, la falta de esta opción no deja de ser un punto flaco.

### **Sin servicio de host o alojamiento de sitios web**

Al contrario de otros softwares, como Hubspot, con Optify no es posible contratar un alojamiento para nuestra web, por lo que no hay otro remedio que tener el hospedaje con un servidor de otra compañía. De hecho, la propia web y el blog de Optify utiliza WordPress.

## ***Optify: un buen software integral, con el Seo y las redes sociales como principales puntales y con una orientación clara a las empresas B2B***

Tiene clientes tan notables como Microsoft o The Wall Street Journal, lo cual habla por sí mismo de la calidad y prestigio de este software que, como hemos comentado, tiene una estrategia de aumento de tráfico y consecución de clientes basada en el posicionamiento orgánico y las redes sociales.

Optify está muy orientado a las empresas B2B, con contactos entre fabricantes, proveedores, minoristas y entre las propias empresas, pero no tanto a una relación con el cliente final. Ese enfoque sesgado, que en un principio supone la ventaja de la especialización del producto, a veces puede significar un inconveniente, como la ya citada imposibilidad de integrar el envío de correo postal.

Compártelo en:



[Twitter](#) [LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## ***5. Act-On: un software aceptable, con un precio competitivo, pero de nivel inferior a los líderes***

En el inicio de su página web, Act-On presenta su producto como un software de completa funcionalidad sin la complejidad de otros sistemas. Y lo cierto es que, salvo por algunos matices que veremos más adelante, está afirmación es bastante cierta.



Act-On Software es una empresa fundada en el año 2008 por Raghu Raghavan, un emprendedor visionario de la tecnología, que se ha sabido rodear de un equipo competente en todas las áreas: ingeniería, desarrollo comercial, etc. Juntos han conseguido hacerse un hueco en un mercado complejo y de gran competencia: el software para marketing.

### ***Act-on: la búsqueda de la simplificación***

**Act-On persigue la simplificación de los procesos y la facilidad de uso.** La cuestión es ponérselo fácil al usuario, lo que sin duda consigue con una interfaz muy clara, de diseño atractivo y altamente gratificante.

**Compártelo en:**



[Twitter](#) [LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

Siguiendo esta línea, este software ofrece un producto muy equilibrado, con la posibilidad de ejecutar las acciones más comunes del marketing integral, sin que ningún área sobresalga en exceso, ni aporte funcionalidades extras o muy desarrolladas.

Este software **se divide en seis ámbitos:**

- **Automatización de Marketing**
- **E-mail Marketing**
- **Gestión de leads**
- **Inbound Marketing**
- **Análisis**
- **Redes sociales**

### **La automatización de marketing de Act-On. Objetivo: ayudar al vendedor**

El objetivo principal de esta herramienta es **ayudar al vendedor**, ofreciéndole una plataforma multicanal integrada, que convierte todas las facetas del marketing on line en herramientas muy manejables y optimizables.

Act-On **está enfocado a empresas que quieran hacer la transición** de una organización de marketing tradicional **a un sistema automatizado de una forma suave, lógica y sencilla**. Sin sorpresas, ni traumas provocados por un cambio demasiado radical o brusco. Para ello, pone disposición de los clientes un kit muy completo de ayuda on line: videos tutoriales, webinar, etc. además de un buen sistema de soporte técnico.

### **E-mail marketing**

La optimización del e-mail marketing es uno de los procesos más efectivos que pueden llevarse a cabo para potenciar las campañas de generación de *leads* y captar clientes de calidad.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

[Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |](#)

Marketing List Name	Records	Upload Date
Bay Area Subscribers	3 records	Mon Dec 24 2012 1:36 PM
Test SFDC	3 records	Mon Dec 24 2012 1:36 PM
SF Contacts	19 records	Sun Dec 23 2012 6:26 AM
Test - New	0 records	Mon Nov 26 2012 6:20 AM
ZohoCRM	16 records	Tue Nov 20 2012 4:56 PM
Test	5,000 records	Wed Nov 7 2012 7:37 PM
Test Contacts	10 records	Mon Nov 5 2012 4:18 PM
Act-On Bay Area Club	2 records	Fri Sep 21 2012 11:43 AM
Leads Test	1 records	

Act-On otorga un buen servicio a sus clientes, proporcionando todo lo necesario para: crear y enviar e-mails fácil y rápidamente (sin precisar conocimientos de HTML), hacer pruebas y medir las campañas.

Algunas **funcionalidades muy interesantes** son:

- **Gestión de listas de segmentación** para intentar que el e-mail llegue a los destinatarios más adecuados.
- **Integración con landing pages** o páginas de destino, lo que garantiza altas cotas de conversión.
- **Análisis de resultados.**

## Gestión de leads

Con este software **es posible**, entre otras cosas, **segmentar clientes y crear contenido dinámico**. Incluye también un sistema de marcación de los clientes potenciales que, por sus

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

características y acciones, parecen más inclinados a realizar compras.

## **Inbound marketing**

**Act-On facilita la creación de contenidos de calidad**, optimización de buscadores (SEO), realización de campañas efectivas de Adwords de Google, integración con un blog, etc. Todo ello con el objetivo de generar tráfico de calidad.

## **Análisis**

La medición y análisis de rendimiento es una campaña fundamental del buen marketing. **Este software posibilita el conocimiento de:**

- **¿Quién visita nuestra web y cómo ha llegado?**
- Información relativa a **los competidores**.
- Conocer el punto exacto del **Retorno de la Inversión (ROI)**.

## **Redes sociales**

Además de las herramientas habituales, como la integración de botones que conectan con las redes sociales o el poder compartir los contenidos por las distintos canales de Internet, **Act-On tienen una funcionalidad adicional** y muy práctica: **seguimiento automático de los Twitters** que tratan sobre nuestro sector.

## ***Puntos fuertes de Act-On***

### **La relación calidad-precio**

Act-On es, probablemente, el software que ofrece un mejor equilibrio de sus posibilidades y funcionalidades con una cuota de licencia muy atractiva.

### **El servicio de e-mail marketing**

Es probable el ámbito más robusto y potente de este software. Combina la facilidad de uso, con un servicio de calidad y funcionalidades de primer orden, como la gestión por segmentación.

### **Ideal para introducirse en el marketing automatizado**

Su facilidad de uso y sus sistemas de ayuda on line hacen este software es muy recomendable para las empresa que quieren evolucionar, de una forma sencilla y sin sobresaltos, de un

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

sistema más tradicional de gestión del marketing a una método automatizado e integrado.

## *Debilidades*

### **Déficit de herramientas avanzadas**

Este software carece de una plataforma o suite que permita ampliar las funciones, extender sus uso o personalizar y adaptar el sistema, ni siquiera en sus vacíos funcionales.

### **No es compatible con los dispositivos móviles**

Act-On no ha desarrollado aplicaciones para ningún tipo de móvil o tablet, ya sea Android, iOS, Blackberry o cualquier otro sistema operativo.

### **Nivel inferior a los softwares de marketing líderes**

Su nivel en cuanto a funcionalidades, capacidades de personalización y extensión, uso de tecnologías móviles, nivel de integración y otros aspectos está bastante por debajo de los softwares que actualmente lideran el mercado, como Hubspot, Eloqua, Marketo, etc.

## *Act-On: buena relación calidad-precio pero un poco corto en cuanto a funcionalidades*

Su facilidad de uso y excelente soporte técnico, así como su más que aceptable herramienta de e-mail Marketing, sumado a su competitivo precio, sitúan a Act-On como **uno de los mejores software en relación calidad-precio**.

No obstante, **su actual nivel de desarrollo adolece de fallos** de integración, escasez de funcionalidades e imposibilidad de uso en dispositivos móviles, que **lo colocan algún escalón por debajo de los líderes del sector**.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## 6. Infusion soft, un software de inbound marketing para pequeñas empresas

Infusion soft es una empresa nacida en el año 2004 con un **objetivo clarísimo: ayudar a las pequeñas empresas y negocios a aumentar su nivel de ventas**. Sin perder esta idea de vista en ningún momento, Infusion soft ha puesto en marcha un software de automatización de marketing y ventas con todo lo necesario para: conseguir más clientes, aumentar ventas y ahorrar tiempo. Todo ello enfocado a sectores de negocio de pequeño tamaño.



### *Vender más: esa es la clave*

La meta principal de Infusion soft es aumentar las ventas lo más posible, lo que se refleja claramente en la estructura de la página web del producto, que sigue un patrón marcadamente comercial dividido en cuatro áreas:

- Atraer clientes.
- Automatización de marketing.
- Cerrar ventas.
- Ventas on line.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## La estrategia de Infusion soft para atraer clientes

Los creadores de este software dirigido a las pequeñas empresas son plenamente conscientes de que éstas, al estar limitadas en recursos y personal, no pueden dedicar muchas horas a la captación de clientes.

Esto les ha llevado a la implementación de una estrategia basada en la máxima automatización de las acciones, intentando que el tiempo que dediquen los empleados a estas tareas sea el mínimo posible. Para ello, han creado un sistema integral de captación de clientes con las siguientes líneas básicas de actuación:

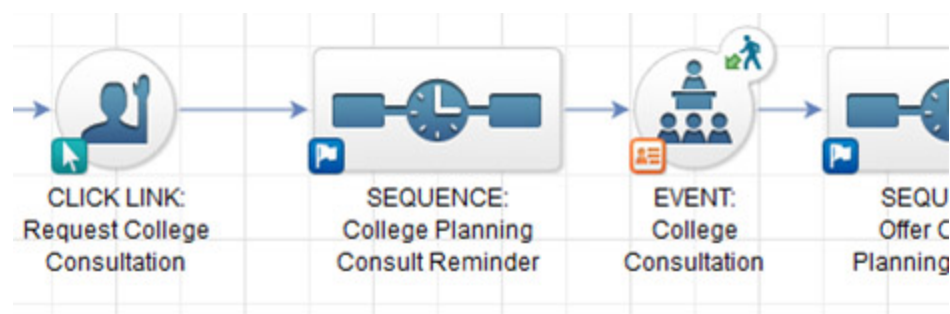
- **Creación de perfiles profesionales en Facebook.**
- **Landing pages** (páginas de aterrizaje) y **formularios web** especialmente diseñados para atraer clientes y mejorar el posicionamiento en los buscadores.
- **Control y análisis de las acciones** para comprobar la eficacia de las campañas y el índice ROI (Retorno de la Inversión).

## Automatización de marketing

En el ámbito de los servicios automatizados de marketing, Infusion soft sigue una estrategia muy práctica: inicialmente, dedicar un esfuerzo mayor en el establecimiento y configuración de un sistema completo y robusto, para que luego pueda funcionar prácticamente solo, es decir, de forma automática y con la mínima intervención de los empleados. De esta manera, pueden dedicarse a otras tareas más creativas y/o productivas.

Entre las **posibilidades de automatización** de este software destacan:

- Un **completo editor de correos electrónicos**, para campañas de e-mail Marketing.
- **Posibilidad de crear fácilmente mapas conceptuales**, muy visuales, de las campañas.



Compártelo en:







Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

- **Acceso a una biblioteca de plantillas** para las distintas campañas.

## **Cerrar ventas**

Con Infusion soft es posible lograr el tan deseado objetivo de cerrar un mayor número de ventas mediante:

- **Gestión eficaz del CRM** de la empresa (*Customer Relationship Management*).
- **Puntuación y ordenación automática de cada cliente**, en función de una serie de parámetros, que determinan su grado de potencialidad y predisposición para realizar una compra.

Robert Call	reached a score of 
Robin Paynter	reached a score of 
Amy Cromwell	reached a score of 
David Clarkson	reached a score of 

- **Herramientas de organización** (planificación, seguimiento, etc.) del **equipo de ventas** para mejorar la productividad.

## **Ventas on line**

El comercio on line o e-commerce es un sector en clarísima expansión y crecimiento. A pesar de la crisis, cada año se baten récords de facturación en prácticamente todo el mundo de ventas on line. Este software permite sacar el máximo rendimiento de las ventas por Internet mediante:

- Plataformas o escaparates virtuales propios.
- Gestión de ventas y seguimientos.
- Campañas de e-marketing y en redes sociales.
- Herramientas de gestión con socios y proveedores.

## **Fortalezas de Infusion Soft**

Principales puntos fuertes de este software:

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## **Enfoque a negocios y empresas de pequeño tamaño**

Se trata de un punto fuerte de esta plataforma porque salvaguarda los intereses y trata de cubrir las necesidades de un sector, el de las empresas y negocios pequeños, por regla general algo olvidado por las herramientas y servicios de marketing.

## **Centrado en las ventas**

Todo lo relacionado con esta plataforma está relacionado directamente con el aumento de ventas: interfaz, página web, demos, sistemas de ayuda. Con el valor añadido de que, según la experiencia de muchos de sus usuarios que aseguran haber aumentado su volumen de negocio, logra sus objetivos con solvencia.

## **Notable sistema de automatización e integración de servicios**

Sus funcionalidades en este ámbito son más que suficientes para el tipo de empresa al que el software Infusion soft va dirigido. Por lo tanto, podemos hablar de una herramienta práctica y perfectamente alineada con sus objetivos y perfil de clientes.

## **Muy buen editor de e-mails**

Otro servicio que se encuentra en la franja alta de calidad es la edición de correo electrónico, basado en multitud de plantillas fáciles de usar y muy personalizables. Otro aspecto destacable es la extraordinaria rapidez con la que se pueden elaborar y enviar los correos.

## ***Debilidades***

Con relación a sus competidores, los principales inconvenientes de esta plataforma son:

### **El precio**

Pese a que las cuotas mensuales son aceptables, la cantidad inicial que hay que pagar es bastante alta, teniendo en cuenta además que no existe una versión de prueba (solamente una demo).

### **La generación de informes**

Esta funcionalidad es bastante floja, sobre todo en lo que respecta a la generación de detalles sobre marcha de las campañas y tendencias de ventas.

### **Pobre analítica web**

Este es otro aspecto que debería mejorarse, ya que los datos ofrecidos son escasos y poco fiables a la hora de determinar las tasas de conversión.

## ***Infusion soft: un software bien planteado y con buenas***

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## *perspectivas de futuro*

Como hemos comentado, este software tiene un enfoque y objetivos muy claros: **mejorar los resultados de ventas de las empresas pequeñas**. Y su gran acierto es haber **desarrollado un software a medida para lograr estas metas**.

Por otro lado, **las perspectivas de crecimiento y desarrollo de esta plataforma son buenas** y con cada actualización se han ido puliendo algunos aspectos. Esta tendencia invita a pensar que en el futuro es posible que mejoren los puntos que, en la actualidad, no acaban de satisfacer totalmente a sus usuarios: como la generación de informes y los procesos analíticos.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## *7. Pardot: la herramienta de inbound marketing donde el cliente toma la palabra*

**Pardot** es, posiblemente, el software de marketing donde **más protagonismo se le concede al usuario o cliente**. A través de su activo foro de ideas, los usuarios de esta potente herramienta de inbound marketing y automatización se intercambian ayuda, consejos e información y, además, sus aportaciones influyen muy directamente en el desarrollo del producto y la incorporación de nuevas funcionalidades.



***Pardot: un software integrado completamente en Google Analytics y Google Adwords donde los propios clientes marcan la hoja de ruta***

Una de las principales características de Pardot son las potentes y sólidas relaciones con sus clientes, los cuales se convierten en los verdaderos creadores de la hoja de ruta del producto (desarrollo, modificaciones y nuevas funciones) a través de su **activo e influyente foro de ideas**.

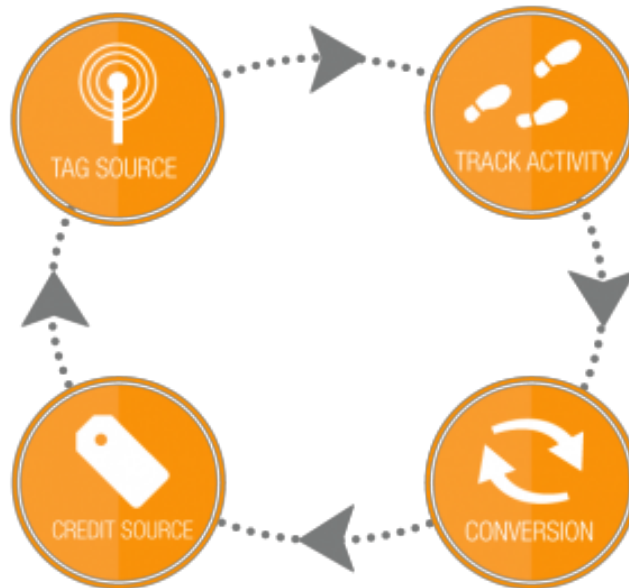
Además de esta intensa interacción con los usuarios de la plataforma, el software Pardot

Compártelo en:



**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

destaca también por su **completa integración con Google Analytics y Google Adwords**, lo cual asegura un control exhaustivo del Retorno de la Inversión (ROI).



## **La integración con Google Analytics y Google Adwords**

La integración de Pardot con Google Analytics y Adwords es total, lo cual permite:

- Una perfecta **sincronización con la búsqueda principal**.
- **Conocer con total detalle los criterios de tráfico a la página principal**. Es decir, saber a través de qué links concretos ha llegado cada usuario a nuestra página.
- **Relacionar los clics efectuados por los usuarios, el nivel de conversión en leads**, así como las **ventas efectivas** con el **coste de cada clic de nuestros anuncios de pago en Google**. De esta forma, se tiene un **conocimiento** totalmente fiable y concreto de si el **ROI** de nuestras campañas en Adwords están **valiendo la pena** o no.

## **Otras funcionalidades de Inbound marketing y automatización de marketing**

Por supuesto, además de la completa integración con Google Analytics y Adwords, Pardot permite una serie de funcionalidades que integran estrategias de Inbound con acciones de automatización de marketing on line. Lo más destacable sería:

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**



## e-Mail Marketing

El sistema Pardot permite el envío de correos electrónicos, vistosos y con contenido dinámico a los clientes potenciales más adecuados en el momento de mayor efectividad. También posibilita la realización de pruebas múltiples A/B y el análisis de spam.

## Landing pages y Leads

Con Pardot se pueden definir e implementar estrategias efectivas de Inbound Marketing mediante:

- **Creación de landing pages** (páginas de aterrizaje) de diseño llamativo u estéticamente brillante, de forma rápida y fácil (con un intuitivo sistema de soltar y arrastrar).
- **Los formularios (leads)** tienen la funcionalidad extra de poder recoger información adicional con cada nueva interacción del usuario. De esta forma, en los primeros contactos con los clientes se le pide los mínimos datos posibles, evitando las deserciones y favoreciendo las conversiones.

## Automatización

La solución de gestión integral de Pardot permite al equipo de ventas conocer cuáles son los mejores clientes potenciales y determinar el mejor momento para llevar a cabo una determinada acción comercial.

Todos los factores que influyen en el éxito de una venta son debidamente analizados y categorizados a través de esta plataforma, como puede ser la segmentación de los clientes en función de su target y la clasificación de los mismos según la puntuación obtenida sumando múltiples variables: nivel socioeconómico, gustos, sexo, edad, patrones de compra, etc.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

Pardot permite, asimismo, potenciar la fuerza de ventas a través de su **interfaz personalizable**. Este sistema permite a cada comercial adaptar las alertas y perfectivas de seguimiento de clientes en base a sus actividades y ámbitos geográficos específicos.

## ***Marketing social***

En cuanto a promoción en redes sociales es posible subir contenidos de manera simultánea a varios canales, programar publicaciones, búsqueda de perfiles específicos y otras acciones de seguimiento

## ***Fortalezas de Pardot***

### **El foro de ideas**

Como hemos comentado, la relación totalmente bidireccional que la plataforma Pardot mantiene con sus usuarios es su herramienta más potente, puesto que la comunicación de los usuarios del software entre ellos y con la empresa permite:

- Obtener ayuda y solucionar problemas técnicos.
- Detectar errores o señalar puntos de mejora.
- Indicar las necesidad de incluir nuevos usos y funciones en el software.

La dirección y técnicos de Pardot se toman tan en serio las aportaciones de los clientes que, en la medida de sus posibilidades, tratan de incluirlas o, al menos, tenerlas en cuenta para futuras versiones del software. Y en esto radica la verdadera utilidad de este foro.

### **Completa integración con Google Analytics y Google Adwords**

En este aspecto concreto se puede afirmar que Pardot es, actualmente, la mejor aplicación de marketing del mercado. Lo cierto es que no es un tema menor, puesto que esta integración permite tener información exacta, fiable y tiempo real de dos aspectos cruciales como son:

- La medición de la eficacia tanto de una web en general como de cada uno de sus links.
- El nivel concreto de ROI de cada una de nuestras campañas, lo que permite valorar objetivamente si vale la pena mantenerlas tal y como están, realizar cambios o suspenderlas.

## ***Debilidades***

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

## **Automatización de eventos**

Se trata de un software claramente insuficiente para organizar y planificar la gestión de eventos. Se pueden crear invitaciones o hacer un seguimiento de ROI, pero para diseñar y seguir una campaña de eventos concreta se requiere recurrir a una solución tecnológica de terceros.

## **Marketing Social**

También en este aspecto, Pardot se encontraría en la parte baja de una hipotética clasificación de softwares de marketing. Por ejemplo, no se integra con el correo directo o el fax, algo que sí permiten varios de sus competidores.

## **Pobres inversiones en I+D**

Las inversiones en I+D son significativamente menores que las de sus competidores más directos, lo que hace suponer un menor desarrollo y, por lo tanto, una pérdida progresiva de cuota de mercado. Esto, unido a que su presencia fuera de EEUU y Canada es casi inexistente, le augura una clara falta de protagonismo internacional.

***Acceptable Software, que tiene muy en cuenta las opiniones del cliente, muy potente en cuanto a análisis y Adwords, pero que se queda corto en otras facetas***

De forma muy sintética, podríamos definir Pardot como un software de marketing aceptable, que tiene muy en cuenta las opiniones y sugerencias de los clientes, mediante un foro muy activo. Por otro lado, podríamos decir que se trata de una plataforma algo irregular, con unas excelentes herramientas de análisis para Google Analytics y Adwords, pero que sin embargo se encuentra en la franja baja en ámbitos como el marketing social o la planificación automatizada de eventos.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## ***8. Jetpack de Wordpress: un conjunto de plugins prácticos y fáciles de usar***

Aunque en sus inicios fue concebido como un software de código libre para crear blogs y bitácoras personales de estilo *amateur*, lo cierto es que **el nivel de desarrollo logrado por la plataforma Wordpress permite**, hoy en día, la **creación de páginas completamente profesionales**, técnicamente impecables y con muchas funcionalidades.



Con el **lanzamiento de su plugin Jetpack**, que en realidad es una integración de una serie de funcionalidades independientes que ya llevaban un tiempo funcionando, **la plataforma wordpress da un salto cualitativo**, sumergiéndose en **varios aspectos del marketing on line**.

### ***Jetpack: 27 plugins gratuitos al servicio del marketing en la Red***

La página de inicio del plugin Jetpack de Wordpress consigue no dejar a nadie indiferente, al presentar de forma completa y en una sola página las 27 funcionalidades de su plugin.

Compártelo en:

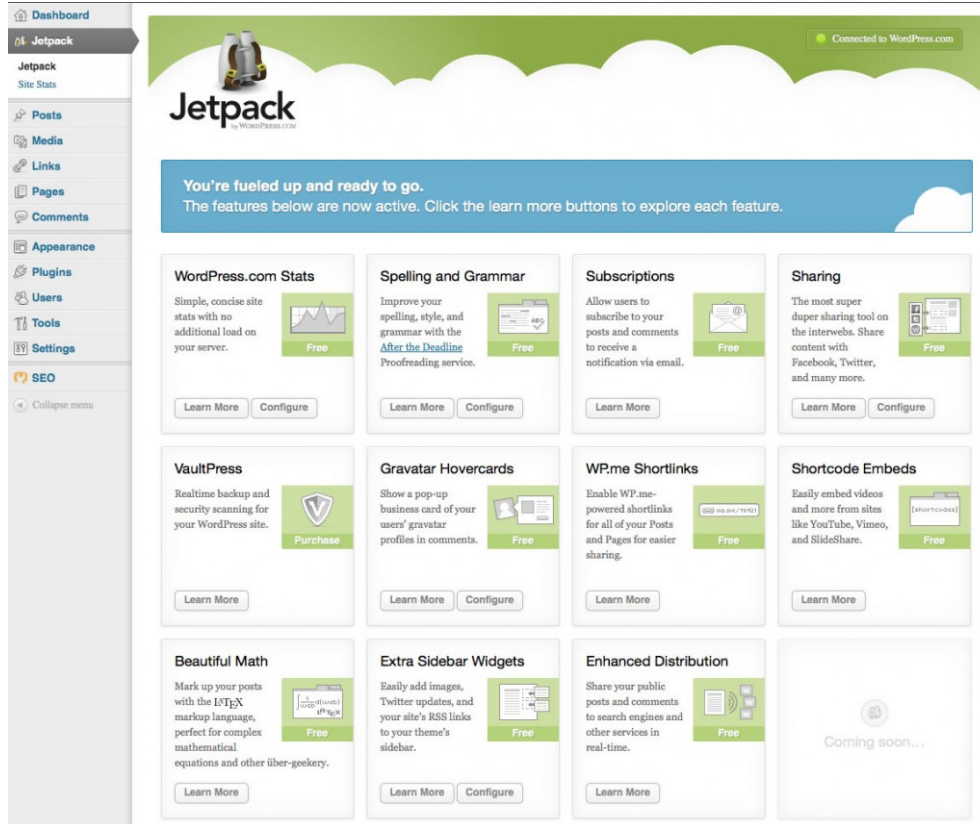


[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**



Una breve descripción, junto al icono identificativo de cada una de estas opciones, invita a descargarlas para poder convertir nuestro blog o web en una práctica y multifuncional herramienta de marketing.

**Algunas de las funcionalidades incluidas en este paquete de software son:**

- **Control y gestión de la actividad de la web** mediante notificaciones en la barra de herramientas y en wordpress.com.
- **Conectar automáticamente con las redes sociales y publicar contenido.**
- **Herramientas de análisis y control** del tráfico en la web.
- **Sistemas de suscripción a blogs y webs** con notificaciones automáticas al e-mail de cada usuario cuando se produzcan actualizaciones de contenidos y nuevos comentarios.
- **Publicación de mensajes en el blog** directamente desde la cuenta de correo personal.
- **Muestra de tarjetas de perfiles de los usuarios.**

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

- **Creación e inserción de formularios** de contactos.
- **Servicios en la nube:** copias de seguridad, contenidos en la nube para acelerar las descargas, etc.
- **Funciones estéticas y de mejora de la visualización y la navegación:** optimización automática para dispositivos móviles, *scroll* infinito (permite visualizar toda la web en la misma página), carrusel (transformación de las galerías de fotos en imágenes en pantalla completa), etc.

## ***Funciones de marketing on-line más interesantes***

De todas las **posibilidades** de este plugin de la marca Wordpress, hemos seleccionado las **más prácticas e interesantes** para poner en marcha acciones de marketing on line:

### **e-Mail Marketing**

Con Wordpress no es posible realizar un envío masivo o automatizado de e-mails, pero sí permite opciones interesantes como :

- Aviso automático de nuevos contenidos
- Envío de comentarios al correo electrónico de los usuarios que previamente se han suscrito.

### **Leads o formularios**

Este plugin permite agregar leads predefinidos fácilmente. Existen varias posibilidades de personalización, así como la opción de crear formularios avanzados, con múltiples campos y elección de textos o respuestas cerradas para realizar encuestas o inscripciones.

### **Redes sociales**

Con este software es posible:

- Agregar botones de “me gusta” en las distintas secciones de la página, así como en los posts, para que con un solo clic los usuarios los puedan recomendar en las redes sociales que tengan abierta.
- Publicar contenido de manera simultánea y automática en todos los perfiles corporativos de las principales redes sociales que se hayan creado.

**Compártelo en:**



[Twitter](#)

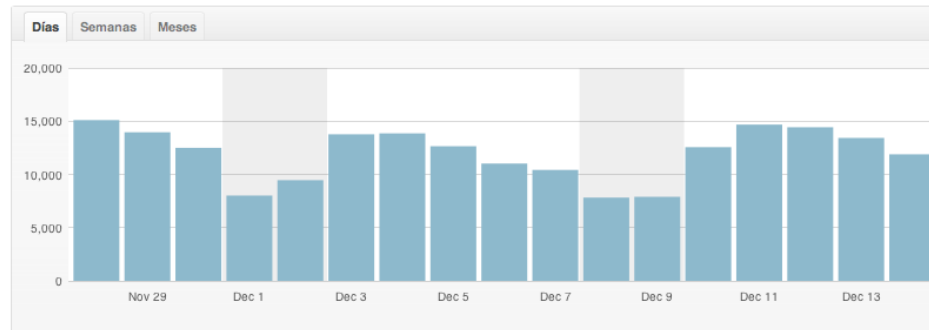


[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

December 27, 2012, 9:27 pm

Did you know you can view enhanced stats on the WordPress.com homepage? [Check it out now](#) **Now with 100% more visitor stats!**



- Sistema de Distribución Mejorada, que permite compartir el contenido de la web y los comentarios con los motores de búsqueda y otros servicios de terceros en tiempo real.

Conviene remarcar que **este software no es propiamente una plataforma de automatización de marketing**, sino una serie de plugins o funcionalidades desarrolladas por una plataforma gratuita como es Wordpress.

Jetpack es, por lo tanto, una solución tecnológica creado en función de unos parámetros muy diferentes al de las plataformas de pago verdaderamente especializadas en el marketing en la Red automatizado y las estrategias de inbound. El concepto es, por lo tanto, distinto y lo mismo pasa con sus objetivos e idea de negocio.

Tras esta aclaración, pasamos a valorar sus puntos fuertes y flojos.

## ***Puntos fuertes de Jetpack***

### **Es gratuito**

Como hemos visto, Jetpack es un compendio de funcionalidades integradas en Wordpress, una de las plataformas más famosas y reconocidas de código libre para la creación y desarrollo de webs y blogs.

### **El Social Marketing**

Sin duda, las posibilidades de integración con las redes sociales constituye el factor más potente de Jetpack. En este aspecto, nada tiene que envidiar a los más famosos softwares de marketing. Es más, incluye funciones prácticamente únicas como: añadir comentarios desde el propio email personal o el potente sistema de distribución mejorada, que permite activar los

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

nuevos contenidos de forma automática en los diferentes motores de búsqueda de la Red.

## *Debilidades*

### **No es una herramienta de automatización de marketing**

Como hemos dicho, el objeto de este software no es convertirse en una herramienta de automatización de marketing, sobre todo para empresas de tamaño considerable. Es decir, Jetpack puede ser perfectamente útil para hacer acciones de marketing y promoción a un nivel personal o de pequeño negocio, pero no es válido para quien tenga unas necesidades más complejas: integración con la base de datos de clientes, clasificación y puntuación de los clientes potenciales, organización de eventos, campañas masivas de e-mail marketing, etc.

### **Algunos problemas técnicos**

Ciertos usuarios han reportado ciertos problemas técnicos al instalar Jetpack: falta de compatibilidad con versiones anteriores u obligatoriedad de instalar el paquete completo y luego ir desactivando los plugins que no se necesiten. En todo caso, conociendo la política de Wordpress de ir implantando, continuamente, actualizaciones y mejoras, es de esperar que estas incidencias se resuelvan rápidamente.

### **Un concepto distinto al de los líderes en software de marketing, con diferentes metas y pretensiones**

Como hemos señalado a lo largo de este artículo, las pretensiones de este plugin de Wordpress es integrar bajo la denominación de Jetpack un paquete de 27 plugins con los que se pueden realizar diferentes acciones de inbound y marketing: conectar con redes sociales, compartir contenido, etc.

Siguiendo la excelente línea de desarrollo constante y aumento paulativo de la calidad y las posibilidades de la plataforma Wordpress, el paquete Jetpack ha conseguido un gran nivel en ciertos aspectos y puede cumplir con crecientes expectativas de ciertos usuarios. No obstante, **para empresas que busquen integraciones con la base de datos de clientes o la potenciación de la fuerza de ventas, este no es el software ideal**, puesto que no cubrirá todas sus necesidades.

Compártelo en:



[Twitter](#) [LinkedIn](#)

[Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |](#)

## 9. Adobe Marketing Cloud: el análisis de datos al servicio del marketing

**Adobe Marketing Cloud** es un software que ofrece un completo conjunto de soluciones estadísticas, sociales, de publicidad, de orientación y de gestión de experiencias web, a lo que hay que sumar un panel de control desde donde se puede visualizar todo lo necesario para controlar una campaña de marketing.

Se trata de una plataforma **que plantea una concepción del marketing distinta a los sistemas de la competencia**, al estar enfocada principalmente en el análisis de datos, de modo que el usuario pueda pasar de los datos a la interpretación de los mismos y de ahí a las distintas acciones de marketing de una forma rápida y efectiva.



Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## *Cinco sistemas en uno*

La estructura de Adobe Marketing Cloud se **articula en función de cinco grandes sistemas** que trabajan de una forma completamente interconectada e integrada.

- Adobe Analytics
- Adobe Social
- Adobe Experience Manager
- Adobe Media Optimicer
- Adobe Target
- Adobe Analytics

Hoy en día, los comerciales tienen acceso a un volumen tan grande de información sobre sus clientes (lo que se conoce como **Big Data**), que en ocasiones puede resultar muy complicado filtrar correctamente esta ingente cantidad de datos para detectar y seleccionar la información clave para lograr ventas.



Cuando esto ocurre, el Big Data se puede llegar a convertir más en una molestia que en un sistema verdaderamente eficaz y rentable. Con el fin de evitar este efecto pernicioso, se ha puesto en marcha Adobe Analytics, una herramienta muy útil para lograr una visión integral de cada negocio a través de un intuitivo y muy visual sistema de gráficos, cuadros e informes.

**El funcionamiento de Adobe Analytics consiste, básicamente, en la conversión de las**

Compártelo en:



**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

**interacciones con los clientes (formularios, conversaciones en webs y blogs, redes sociales, etc.) en información realmente procesable.** A partir de este punto, es posible filtrar, ordenar y compartir datos en tiempo real para crear información que ayude a identificar problemas y detectar oportunidades, sobre todo en el terreno de las ventas.

## **Adobe Social**

El marketing y las ventas a través de las redes sociales es un canal en auge y con un gran potencial de crecimiento. Aun así, algunas encuestas señalan que más de 75% de los profesionales del marketing y de las ventas no tienen la total seguridad de que sus campañas de Social Media sean realmente efectivas.

Para evitar esta incertidumbre, **Adobe Social ha creado un sofisticado, a la par que fiable, sistema que conecta y relaciona de forma directa los resultados empresariales obtenidos con las interacciones en las redes sociales.** De esta forma, siempre es posible saber cuántas ventas se están logrando efectivamente gracias a la promoción en las redes y, por lo tanto, si las campañas están ofreciendo o no los resultados esperados.

## **Adobe Experience Manager**

Este software ha desarrollado un sistema de organización y gestión de las campañas de marketing de contenidos que permite publicar, de forma ágil y eficaz, artículos y contenidos de todo tipo en las principales redes sociales y canales de vídeo: Facebook, Twitter, Youtube, etc. **Se trata un novedoso control del contenido y las campañas comerciales que permite crear marca, impulsar la demanda y ampliar el ámbito de actuación.**

## **Adobe Media Optimicer**

**Sofisticado, complejo y preciso análisis de numerosos datos,** basados en modelos matemáticos que **evalúa el riesgo de al campañas calculando su punto exacto de rentabilidad y rendimiento.**

## **Adobe Target**

Con este software es posible **personalizar al máximo los contenidos y mensajes mediante el estudio analítico personalizado del perfil de cada cliente.** Esto aumenta la conversión y

**Compártelo en:**



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

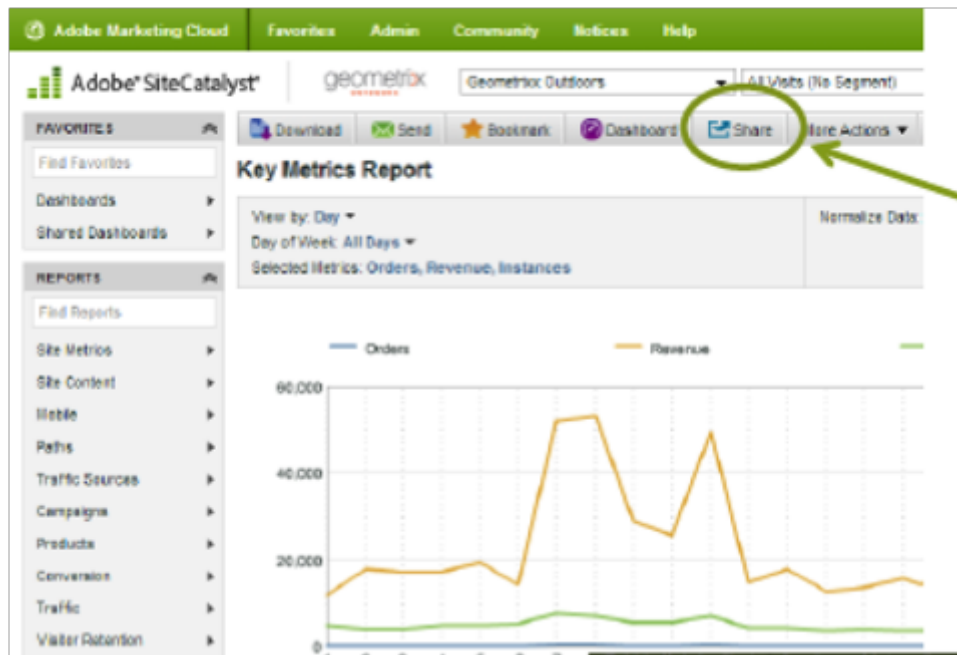
la fidelización de un porcentaje muy alto de usuarios.

## Fortalezas

### Análisis de datos

Si hay un elemento a destacar de este software este es, sin duda, el análisis de datos. Adobe Marketing Cloud ha desarrollado un sistema de algoritmos y fórmulas matemáticas que relaciona un sinfín de datos de clientes y campañas con un claro objetivo: conocer la rentabilidad de las campañas.

Otro aspecto a destacar es que, además, estos datos son presentados de una manera sorprendentemente visual y clara. De esta forma, es extraordinariamente fácil hacerse una rápida y completa composición de lugar, en un solo vistazo, de si una campaña de marketing funciona o no a nivel global y cuáles son los aspectos concretos que están siguiendo una buena línea y los que, por el contrario, necesitan un cambio o golpe de timón.



### Integración con otros productos de Adobe, como el Creative Cloud

La integración de Adobe no se circunscribe únicamente a sus soluciones de marketing, sino que también se da con las aplicaciones de diseño, como el Adobe Creative Cloud.

De esta forma, se relaciona e interconecta el trabajo de los profesionales del marketing con el de los creativos especialistas en diseño, lo cual abre una dimensión distinta y mucho más

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

completa de los elementos digitales. Esto posibilita la creación de trabajos que combinen a la perfección los elementos artísticos con las estrategias enfocadas a la publicidad y la comercialización.

## ***Debilidades***

### **Alto precio de la aplicación completa**

El precio de la aplicación completa es bastante elevado. Pero, en contrapartida, se pueden conseguir una gran parte de las opciones gratuitas o a bajo coste.

### **Es un producto un tanto irregular**

En general, le falta equilibrio. Si bien es cierto que es un gran producto en análisis de datos o en posibilidades de diseño, luego se queda corto en ámbitos como el e-mail marketing o aspectos de automatización. Esto provoca que, para la realización de acciones de marketing de cierta complejidad, sea necesario utilizar otro software o servicios de terceros.

## ***Un buen software para aplicar el análisis de datos y las herramientas de diseño al servicio del marketing***

Adobe Marketing Cloud puede ser el software libre ideal para quien busque llevar a cabo acciones de marketing basadas, sobre todo, en el análisis exhaustivo de datos y el diseño de alto nivel. Sin embargo, en lo que respecta a la automatización, se encuentra algún peldaño por debajo que las mejores plataformas de marketing on line.

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## ***10. Exact Target: un software de enorme potencial tras su fusión con Salesforce***

A finales del año 2000, los emprendedores Scott Dorsey, Chris Baggott y Peter McCormick fundaron Exact Target. Con sede en Indianápolis (Indiana, EEUU), durante sus primeros años de andadura esta empresa se especializó en el e-mail marketing, para poco a poco ir ampliando su abanico de funcionalidades.

**Muy recientemente**, concretamente el **pasado mes de julio** de 2103, **Exact Target fue absorbida por la empresa Salesforce**, una de las compañías líderes mundiales en gestión de ventas orientadas al cliente y CRM (*Customer Relationship Management*). Con esta operación, Exact Target espera dar el salto cualitativo que lo convierta, definitivamente, en un software de automatización de marketing integral de referencia en el sector.



***Exact Target: del e-mail marketing a la integración total y el marketing automatizado***

Compártelo en:



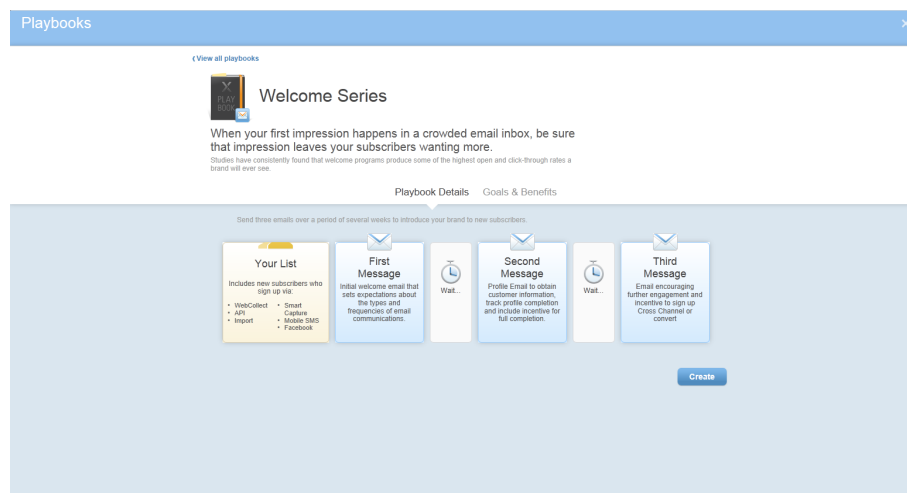
Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

La **andadura** de la empresa **Exact Target** es, en cierta forma, **muy representativa de la evolución que han sufrido las grandes plataformas de marketing on line**. Al principio, todos estos softwares estaban especializados en un aspecto concreto, normalmente el marketing por correo electrónico, para luego, con el auge de las redes sociales, ir absorbiendo, integrando y solapando funcionalidades de Inbound y de automatización de marketing.

El resultado de esta evolución son plataformas totalmente integradas, desde donde el usuario puede diseñar, gestionar e implantar estrategias completas de e-mail marketing, con todo tipo de canales, herramientas y opciones.

## Las posibilidades de Exact Target

### e-Mail Marketing



El hecho de ser su primer ámbito de actuación, ha permitido a Exact Target el desarrollo de completas y fiables soluciones de correo electrónico, válidas tanto para pequeños negocios como para empresas de gran tamaño.

Con este software, es posible desde el envío de correos muy sencillos con las funciones básicas a la implantación de estrategias de e-mail marketing de gran volumen y alta sofisticación en diseños y funcionalidades. Sus posibilidades en este ámbito incluyen también: la personalización de diseños y contenidos de los correos y las pruebas de testeo.

### Dispositivos móviles

Compártelo en:



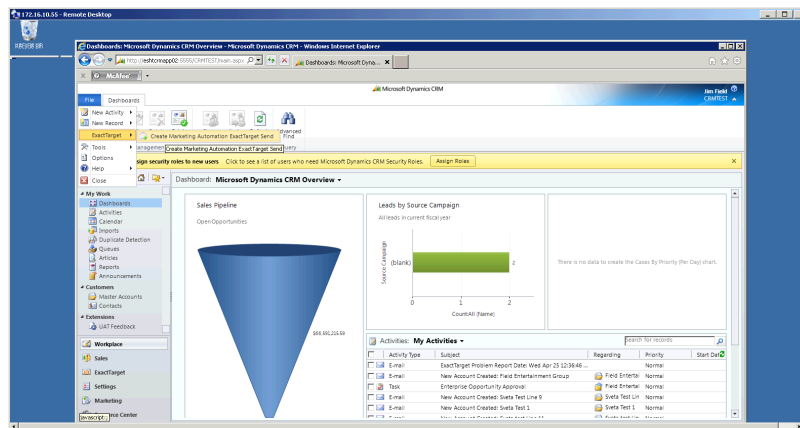
Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

Otro aspecto muy bien desarrollado y cuidado por parte de este software es la adaptación para smartphones y tablets. De una forma fácil e intuitiva, Exact Target permite la creación e implementación rápida y efectiva de campañas de SMS marketing y de correos electrónicos especialmente preparados para una perfecta visualización y navegación en las pequeñas pantallas de los móviles, así como en las tabletas.

## Automatización de marketing

Como hemos comentado, la recientísima fusión con Salesforce ha relanzado las posibilidades de este software en lo que se refiere a la integración con la base de datos de clientes y la potencialización de la fuerza de ventas.

El objetivo de Exact Target es permitir acciones de marketing a todos los niveles, tanto si el consumidor final es otra empresa o un comerciante minorista (relaciones B2B), como un particular (B2C). En esta línea, Exact Target ya ha desarrollado aplicaciones interesantes en clasificación y puntuación de perfiles de clientes y optimización de interacciones entre clientes y vendedores.



## Social Marketing

En el ámbito del aprovechamiento de las redes sociales para acciones publicitarias, comerciales y de marketing, este software permite, por ejemplo:

- Gestionar conversaciones con los clientes.
- Publicar contenidos en las páginas de fans de Facebook.
- Acciones de conversión de fans y seguidores en clientes.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |

## Análisis y cálculo del ROI

Para todo responsable de marketing es fundamental disponer de los datos, estadísticas e informes que demuestren la efectividad de una campaña y, en su caso, la necesidad de establecer algunos cambios y en qué sentido concreto.

Exact Target ha creado un sistema de cruces e interacción de datos que calcula automáticamente el impacto, efectividad y rentabilidad (mediante el cálculo exacto del Retorno de la Inversión– ROI – de cada campaña).

## *Fortalezas de este software*

### **Su completo, fiable y potente e-mail Marketing**

Ya hemos comentado que, en este aspecto crucial del marketing on line, Exact Target ofrece uno de los mejores servicios del mercado. Es un programa potente, fiable, completo y versátil, ya que puede utilizarse con facilidad tanto para el envío de unos pocos correos sencillos, como para campañas masivas y de alta sofisticación.

### **Facilidad de uso**

Con este software es muy fácil configurar hasta las automatizaciones más complejas, sin necesidad de tener grandes conocimientos técnicos ni de programación. Además, sus tutoriales y manuales, a los que se puede acceder on line, son de gran ayuda.

### **Su potencial**

La absorción por parte de Salesforce, que como hemos comentado se ha hecho efectiva hace poco más de un mes, supone la fusión de un software históricamente especializado en el correo electrónico (Exact Target) con una empresa líder en la fuerza de ventas y orientación al cliente (SalesForce).

Las perspectivas, por lo tanto, no pueden ser mejores y, sin duda alguna, esta operación empresarial supone una **oportunidad extraordinaria para crear una plataforma totalmente integrada de marketing automatizado capaz de competir con los principales líderes del mercado.**

## *Debilidades*

### **Deficiente atención al cliente**

Compártelo en:



[Twitter](#)



[LinkedIn](#)

**Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |**

Da la impresión de que Exact Target se haya visto desbordada en ciertos aspectos por su rápido crecimiento en volumen de servicio y número de usuarios. Esto ha provocado lentitud y, en algunos casos, falta de eficacia a la hora de resolver las dudas de los clientes por parte de su servicio de atención directa al cliente.

### **Actualmente, cojea en aspectos como la integración y la automatización**

Obviamente, por su reciente fusión se trata de un software aún con mucho recorrido y posibilidades de mejora a nivel de integración con el CRM y, en general, con todos los aspectos relacionado con la automatización con la fuerza de ventas.

### ***Exact Target & Salesforce: una unión que puede derivar en una magnífica plataforma***

La escasez de funcionalidades y la falta de integración en relación a muchas áreas relacionadas con el marketing, hasta ahora no han permitido a Exact Target situarse al mismo nivel que sus principales competidores: Marketo, Eloqua, etc.

Pese a ofrecer, desde hace ya bastantes años, un óptimo servicio en determinadas áreas, como el e-mail marketing, la necesidad y demanda por parte de un gran número de clientes de un software completo e integral, sin tener que recurrir a servicios de terceros, ha impedido un mayor despegue de Exact Target.

Ahora, con la unión con Salesforce, el software Exact Target están dando pasos importantes y firmes hacia el desarrollo de una plataforma de marketing potente y completa, que abarque el amplio espectro del marketing on line. El resultado definitivo de esta fusión, y el nivel de desarrollo que finalmente alcanzará, no lo conoceremos hasta dentro de algún tiempo.

Compártelo en:



Las principales herramientas de Inbound Marketing del mercado |