

Una descripción general de HubSpot

Creemos que el mundo ha cambiado. Vemos que las empresas usan más tipos de software y todos necesitan trabajar juntos. Para ayudar a nuestros clientes a crecer mejor en este entorno, HubSpot está evolucionando. HubSpot ha invertido en un ecosistema de integraciones que ayuda a los clientes a hacer más y crea un valor real para las personas que adoptan nuestra plataforma.

HubSpot es un conjunto de herramientas que apoya a los equipos de venta de empresa e incluye Marketing, Ventas y Servicio. Los ayuda a optimizar cada etapa de la experiencia del comprador y hacer crecer su negocio.

HubSpot nació de la idea de que la manera en la que compraban las personas estaba cambiando radicalmente y que los consumidores ya no querían ser interrumpidos por acciones comerciales. Cada día más empresas necesitan usar más tipos de softwares para cada departamento y todos necesitan trabajar juntos en armonía. Para ayudar a nuestros clientes a crecer mejor en este entorno, HubSpot evoluciono de una herramienta enfocada solo en marketing a una de las herramientas más potentes y completas en todos los aspectos, creando así una plataforma “todo en uno”.

La filosofía del volante de inercia de HubSpot utiliza la experiencia positiva de los clientes satisfechos para impulsar las referencias y las ventas repetidas para nuestros clientes. También hemos invertido en un ecosistema de integraciones que ayuda a los clientes a hacer más con HubSpot y crea un valor real para las personas que adoptan nuestra plataforma.

Creamos productos de marketing, ventas, servicios y administración de sitios web que comienzan de forma gratuita y se escalan para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en cualquier etapa de crecimiento.

[Nuestra Historia](#)

Descripción general de la empresa de su prospecto

[Torres y Chanthachack Abogados](#)

Durante más de 34 años, nos hemos esforzado por proporcionar servicios inmobiliarios y de planificación inmobiliaria de la más alta calidad. Nuestros clientes incluyen propietarios, desarrolladores, compradores, vendedores, inversionistas y prestamistas en toda el área metropolitana de Miami. Si usted es un comprador de vivienda por primera vez o un cliente de larga historia con una transacción compleja, podemos proporcionar asistencia legal en cada paso del camino.

Nuestra experiencia trabajando en todos los aspectos de las transacciones de bienes raíces significa que sabemos lo que se necesita para crear un cierre, arrendamiento o transacción comercial exitosa. Tenemos una amplia experiencia trabajando tanto para prestamistas como para prestatarios, lo que nos permite aportar nuestra visión a su transacción. Como inversionista, brindamos servicios de financiamiento, arrendamiento, y compra y venta para ayudar a que su negocio tenga éxito.

Como un pequeño bufete de abogados, nos enorgullecemos de brindar atención personalizada a su caso y proporcionar una representación de la más alta calidad. Nuestro objetivo es proporcionar el mejor servicio posible que proporcione a nuestros clientes los mejores resultados posibles.

Estudios de casos sobre grupos legales con los que HubSpot ha trabajado:

1. [Main Line Family Law Gets Attention from Oprah Network Using Inbound Marketing](#)
2. [Amerihope Cuts Paid Advertising and Increases Leads 186% Using HubSpot](#)
3. [Campmany Abogados Increases Client Numbers By 7X With HubSpot](#)

Primera Ronda

Eres un Representante de Desarrollo de Negocios en HubSpot, trabajando en el equipo de Ventas de Pequeñas Empresas para ayudar a las empresas a mejorar su estrategia de marketing digital y ventas. Recibes una notificación de que Josy Torres de la firma de abogados Torres y Chanthachack Abogados descargó un libro electrónico en el sitio web de HubSpot titulado "Una introducción a las llamadas a la acción efectivas".

Cuando miras más a fondo las interacciones de Josy Torres con el sitio web de HubSpot, ves que ha sido miembro del blog durante dos años y recientemente ha estado viendo contenido sobre "buyer personas". Echaste un vistazo al sitio web de la firma de abogados y notaste que no existe o no lo pudiste encontrar.

La Reunión de Ventas

Llamaste y conseguiste a Maria Jose, recepcionista. Le dijiste que estabas llamando para hablar con Josy, y que eras de HubSpot. Verificó con Josy, y dijo que estaba muy ocupado, pero aceptó reunirse contigo durante 10 minutos a las 9:00 a.m. del día siguiente. Planea programar una reunión de Zoom para ese momento.

Tu meta para la reunión

- Descubrir los objetivos y desafíos que tiene la firma
- Entender los problemas en que HubSpot los puede ayudar
- Posicionar con éxito el valor de HubSpot como herramienta para crecer
- Establecer los próximos pasos para discutir una propuesta de HubSpot

Posibles Objeciones

- No me interesa escuchar más
- Esto suena caro.
- No quieren molestarse en aprender otro nuevo sistema.
- No tienen mucho conocimiento de tecnología.