Academy Onboarding Hoja de trabajo Sales Hub

Introducción

Te damos la bienvenida a la hoja de trabajo de Sales Hub de Academy Onboarding. Usa esta hoja para completar las actividades durante los talleres y configurar tu cuenta de Sales Hub.

Requisitos previos al taller

Antes de los talleres, asegúrate de tener los siguientes accesos:

- ☐ Permisos de súper administrador (opcional)
- ☐ Configuración de IA activada
- ☐ Una licencia de Sales Hub
- ☐ Acceso de ventas
- ☐ Permisos de comunicación
- ☐ Acceso de Ver/Editar para leads, contactos y negocios
- ☐ Permisos de workflows (Ver, editar, inscribir, publicar)
- ☐ Asignación del agente de prospección
- ☐ Administrador del agente de prospección
- ☐ Acceso a Breeze Assistant
- ☐ Habilitar el objeto de lead
- ☐ Una bandeja de entrada conectada (opcional)

Sesión 1:Crea un pipeline calificado con Sales Hub.

Ejercicio 1: Conectar el correo electrónico y las llamadas.

- ☐ Paso 1: Conecta tu correo electrónico personal.
- ☐ Paso 2: Conecta tu número de teléfono.

Ejercicio 2: Habilitar el objeto de lead y la automatización de etapas de leads.

- ☐ Paso 1: Sigue estas instrucciones para activar el objeto de lead.
- ☐ Paso 2: Sigue estas instrucciones para habilitar los botones de automatización de etapas de leads.

Ejercicio 3: Crear un lead.

- ☐ Haz clic en el icono de **CRM** en el menú de la izquierda y luego haz clic en **Contactos**.

Copyright @ 2026 HubSpot

- ☐ Haz clic en **Crear contacto**. Úsate a ti mismo como contacto de ejemplo.
- ☐ Completa los campos obligatorios y haz clic en **Crear**.
- ☐ Regresa a **CRM** y haz clic en **Contactos**.
- ☐ Selecciona la casilla de verificación junto al contacto de ejemplo que acabas de crear.
- ☐ Haz clic en el menú desplegable **Más** y luego en **Crear leads**.
- ☐ Completa los campos obligatorios y haz clic en **Crear**.

Ejercicio 4: Crear una secuencia.

1. En el menú lateral de la izquierda, haz clic en **Ventas**. Luego, haz clic en **Secuencias**.
2. Haz clic en **Crear secuencia** y selecciona **Captación de prospectos- Basada en correos.**
3. Haz clic en el icono **+** para agregar un **correo electrónico** adicional.
4. Haz clic en el icono **+** para agregar una **tarea** adicional de tu elección.
5. Establece el **Retraso: de envío** de la secuencia.
6. Elige la configuración de **desinscripción** en la pestaña Automatización.
7. **Guarda la secuencia** e **inscribe al lead de ejemplo** con el que has estado trabajando.

Ejercicio 5: Configurar el agente de prospección e inscribir un lead.

Sigue este artículo de la base de conocimientos para configurar un agente de prospección. También puedes usar el siguiente prompt para redactar una guía del agente de prospección:

Ayúdame a configurar una guía del agente de prospección. Mi objetivo es [perfil de comprador] en empresas con [tamaño de empresa] empleados en el sector [industria]. Si tengo un segmento que se ajuste a estos criterios, o incluso uno mejor que el que estoy describiendo, úsalo en su lugar. Mi meta es [resultado deseado] en [plazo]. Sugiere qué señales de compra debería monitorear el agente para saber cuándo interactuar.

Sesión 2: Cierra negocios más rápido con Sales Hub.

Ejercicio 1: Crear automáticamente un registro de negocio al actualizar la etapa de un lead.

1. Navega a la pestaña de **leads** en el espacio de ventas.
2. Busca el lead de ejemplo que creaste en la sesión 1 y muévelo a la etapa de lead **Calificado**. Esto te pedirá que crees un nuevo negocio.
3. En el panel derecho, para crear un negocio, ingresa los siguientes valores.
    - En el campo *Nombre del negocio*, ingresa el nombre "**Negocio de muestra**".

Copyright @ 2026 HubSpot

- En el campo *Pipeline*, selecciona **cualquier pipeline de negocios.**
- En el campo *Etapa del negocio*, selecciona la primera etapa del negocio.
- En el campo *Tipo de negocio*, selecciona *Nuevo negocio (o Ninguno)*.
- En el campo *Propietario del negocio*, asígnate a ti mismo como propietario.
- En el campo *Valor*, ingresa un valor de 1.00.
- Haz clic en **Crear.**
- **Importante:** Asegúrate de ser el propietario del negocio.

Ejercicio 2: Usar Breeze Assistant para resumir registros de negocios antes de realizar una llamada de ventas.

1. Haz clic en el icono de Breeze en la esquina superior derecha de HubSpot.
2. Ingresa las siguientes instrucciones una tras otra:

Instrucción A: "Resume la actividad reciente, las interacciones y las actualizaciones clave de este negocio: Negocio de muestra".
Instrucción B: "¿Cuáles son los riesgos clave o los próximos pasos que debo considerar para este negocio basándome en la actividad reciente?"

3. Navega al registro del negocio de ejemplo y realiza una llamada de ventas desde el registro.

Ejercicio 3: Usar Breeze Assistant para crear un workflow.

1. Navega a la herramienta de workflows; elige **Crear workflow con IA.**
2. **Usa esta instrucción:** Crea un workflow de negocios que actualice un registro de negocio desde su etapa actual a la siguiente etapa cuando lo inscriba manualmente en el workflow.
3. Ingresa "**sí, crear**" para que Breeze cree el workflow; entra en el workflow.
4. Haz clic en "**Revisar y activar**" y luego en "**Omitir para activar**".
5. Haz clic en "**Activar workflow**".
6. Haz clic en el botón "**Inscribir**" e inscribe manualmente el negocio de ejemplo que creaste antes.
7. Navega al espacio de trabajo de ventas. Tu negocio debería haber pasado de la **segunda etapa** a la **tercera etapa** del negocio.

Consejo profesional: Agrega y personaliza los desencadenadores de inscripción de este workflow una vez que hayas mapeado los procesos específicos de tu equipo.

Ejercicio 4: Crear un enlace de reunión uno a uno.

8. En el menú lateral de la izquierda, haz clic en **Ventas**, luego en **Programador de reuniones**.
9. Haz clic en **Crear página de programación**, luego en **Personalizada**.

Copyright @ 2026 HubSpot

10. Haz clic en el cuadro debajo de **Nombre interno**. Nombra el enlace '[Tu nombre] - Enlace de reunión'.
11. Para el título del evento, ponle 'Reunión uno a uno con [Tu nombre]'. Haz clic en **Siguiente**.
12. Establece tu ventana de disponibilidad.
13. Haz clic en el menú desplegable **Configuración adicional**.
14. Personaliza tu tiempo mínimo de aviso y haz clic en **Siguiente**.
15. Haz clic en **Crear página de programación**.

Próximos pasos

Después del taller de hoy, asiste a una sesión de Small Group Coaching. Únete a nuestros talleres de coaching interactivos gratuitos para seguir aprendiendo sobre HubSpot con tus compañeros.

Copyright @ 2026 HubSpot