

Introducción

¡Bienvenido/a a la hoja de trabajo de Academy Onboarding de Marketing Hub! Utiliza esta hoja de trabajo para completar actividades durante los talleres y configurar tu cuenta de Marketing Hub.

Requisitos previos al taller

Antes del taller, asegúrate de tener el siguiente acceso:

- [Permisos de Superadministrador](#) (recomendado) o acceso a [herramientas de marketing](#)
- [Las características de IA activadas](#)
- [Una licencia de Core, Sales Hub, o Service Hub](#)

Sección 1: Influye en los negocios con Marketing Hub.

Ejercicio 1: Conectar cuentas de redes sociales.

Sigue [estas instrucciones](#) para conectar tus cuentas de redes sociales.

Ejercicio 2: Crear una publicación en redes sociales.

1. Navega a **Marketing**, haz clic en **Redes sociales**, y luego haz clic en **Crear publicación** en la esquina superior derecha.
2. Bajo la pestaña **Borrador** (todas las redes), escribe un pie de foto para la publicación del Jueves de Perros de Terapia. Utiliza el pie de foto sugerido a continuación o escribe el tuyo propio.
 - a. Pie de foto sugerido: “¡Es Jueves de Perros de Terapia! 🐶 Ya sea que estés superando una semana difícil o simplemente necesites un momento para respirar, nuestros perros de terapia certificados están aquí para ti. Los movimientos de cola son siempre gratis. 🐾 #JuevesDePerrosDeTerapia”
3. Descarga [esta imagen](#).
4. En la sección **Subir archivos multimedia**, haz clic en **Seleccionar imagen** y carga esta imagen.

Ejercicio 3: Conectar cuentas de anuncios.

Sigue [estas instrucciones](#) para conectar tus cuentas de anuncios.

Ejercicio 4: Crear una audiencia de anuncios.

1. Navega a **Marketing**, luego haz clic en **Anuncios**.
2. En la esquina superior derecha, haz clic en **Crear**. Luego haz clic en **Audiencia**.
3. Haz clic en **Segmento de contactos**, luego haz clic en **Selecciona un segmento**. Elige un segmento existente en tu portal.

4. Bajo el encabezado que dice Cuenta publicitaria, haz clic en **Seleccionar**. Elige una de tus cuentas de anuncios.
5. Nombra la audiencia **Paws for Wellness Demo Audience**. Haz clic en **Crear audiencia**.

Ejercicio 5: Crear un formulario.

1. Navega a **Marketing**, y haz clic en **Formularios**. En la esquina superior derecha, haz clic en **Crear formulario**.
2. Selecciona el **Editor de formularios**. Haz clic en **Siguiente**.
3. Busca la opción que dice **Comienza en blanco**. Haz clic en **Usar plantilla**.
4. En la parte superior, haz clic en el **ícono de Lápiz** para editar el nombre del formulario.
5. En la parte superior izquierda, haz clic en el **ícono de +**. Haz clic y arrastra el mosaico de **Número** a la vista previa del formulario a la derecha.
6. En el panel izquierdo, haz clic en **Conectar una propiedad existente** y busca **Número de teléfono**.
7. Click the tile that says **Animal favorito o alguna propiedad personalizada de tu empresa**.
8. Desplázate hacia abajo en el panel izquierdo. Activa el interruptor que dice **Campo obligatorio**.
9. En la esquina superior derecha, haz clic en **Revisar y actualizar**. Haz clic en **Actualizar**.

Ejercicio 5: Explorar la suite de analíticas de marketing.

1. Navega a **Informes**, luego haz clic en **Informes**.
2. Bajo **Suites de analíticas**, click **Marketing**.
3. Haz clic en **Análisis del tráfico web > Fuentes**. En la esquina superior derecha, haz clic en **Guardar informe**.
4. Haz clic en **Siguiente**. Luego haz clic en **Guardar**.

Sección 3: Escala el marketing con Marketing Hub.

Ejercicio 1: Crear un contacto de marketing.

1. Navega a **CRM**, luego haz clic en **Contactos**. En la esquina superior derecha, haz clic en **Añadir contactos**.
2. Haz clic en **Crear nuevo**. En el campo **Correo electrónico**, introduce tu propia dirección de correo electrónico.
3. Rellena cualquier campo obligatorio. Los campos que ves en este formulario pueden ser específicos de la cuenta de tu equipo. Haz clic en **Crear** cuando termines.
4. Navega de nuevo a **CRM**, luego haz clic en **Contactos**.
5. Marca la casilla a la izquierda del nombre de tu contacto. En el menú superior, haz clic en **Más**. Luego haz clic en **Definir como contactos de marketing**. Escribe el número **1** en la casilla. Luego haz clic en **Establecer 1 contactos**.

Ejercicio 2: Crear un segmento.

1. Navega a **CRM**, y selecciona **Segmentos**.
2. En la esquina superior derecha, haz clic en **Crear segmento**.
3. Selecciona **Contactos** luego haz clic en **Siguiente**.
4. Haz clic en el **ícono de Lápiz** en la parte superior y nombra el segmento **Contactos de Marketing**.
5. Haz clic en **+ Agregar filtro** y busca la propiedad de contacto **Estado del contacto de marketing**.
6. Selecciona **Estado del contacto de marketing**.
7. Haz clic en el menú desplegable que dice **Buscar** y selecciona **Contacto de marketing**.
8. Haz clic en **Siguiente** luego **Guardar y procesar segmento**.

Ejercicio 3: Crear un correo electrónico de marketing.

1. Navega a **Marketing**, y selecciona **Correo**. En la esquina superior derecha, haz clic en **Crear correo**.
2. En el panel derecho, selecciona **Normal**.
3. A la izquierda, selecciona **Todas las plantillas**. Haz clic en **Buscar plantillas** y busca la palabra **Promoción**.
4. Selecciona la plantilla etiquetada como **Promoción** y haz clic en **Usar plantilla**.
5. Haz clic en el cuadro de texto que dice "Promociona tus bienes y servicios." Reemplázalo con este texto: "¡Tu descuento de Jueves de Perros de Terapia está aquí!".
6. Haz clic en el módulo de imagen en la parte superior. En el panel izquierdo, haz clic en **Reemplazar**. Usa [esta imagen](#).
7. A la izquierda, haz clic en **Contenido del correo** luego en **Asunto**.
8. Usa esta línea de asunto: Un pequeño movimiento de cola ayuda mucho (y también un 15% de descuento).

Ejercicio 4: Crear un workflow para enviar un correo electrónico.

1. Navega a **Automatización**, y haz clic en **Workflows**.
2. En la esquina superior derecha, haz clic en **Crear workflow** y selecciona **Desde cero**.
3. En el panel izquierdo, configura tus disparadores de inscripción. Usa la barra de búsqueda en la parte superior y busca **Valor de propiedad cambiado**.
4. Selecciona **Valor de propiedad cambiado**, luego haz clic en **Cambió un valor de propiedad**.
5. Haz clic en **Contacto**, luego busca la propiedad **Correo**. Haz clic en **Correo**.
6. Haz clic en el cuadro de disparadores de inscripción. Haz clic en el menú desplegable que dice **Es conocido** y selecciona **es igual a cualquiera de**.
7. Haz clic en **Añadir valores** e introduce tu dirección de correo electrónico.
8. Haz clic en **Siguiente**, luego haz clic en **Siguiente** en la esquina superior izquierda, luego **Guardar y continuar**.
9. Añade acciones a tu workflow usando el **+** debajo del inscriptor. Haz clic en **Comunicaciones**, y selecciona **Enviar correo**.

10. Haz clic en el menú desplegable que dice **Elegir un correo** y selecciona el correo electrónico que creaste en el ejercicio 2 del taller de hoy.
11. Haz clic en **Revisar y activar**, luego haz clic en **Saltar para activar**. Haz clic en **Activar workflow**.

Ejercicio 4: Crear un workflow para gestionar contactos de marketing.

1. Navega a **Automatización**, y haz clic en **Workflows**.
2. Haz clic en **Crear workflow**, luego haz clic en **Con IA**.
3. Chatea con **Breeze Assistant** y usa esta instrucción: “Crear un workflow que inscriba a los contactos que hayan rebotado permanentemente y actualice su estado de contacto de marketing a ‘contacto que no es de marketing’”.
4. Responde a las preguntas aclaratorias de **Breeze Assistant**, luego dile que cree el workflow.
5. Haz clic en el nombre del workflow para revisarlo y activarlo.

Siguientes pasos

Después del taller de hoy, [asiste a una sesión de Small Group Coaching](#). Únete a nuestros talleres de coaching gratuitos e interactivos en grupos reducidos para seguir aprendiendo HubSpot junto a un grupo de tus compañeros.