CASO DE ÉXITO

Cyberclick, galardonada por HubSpot en los Impact Awards de 2022 por su trabajo con Laumont

- Cyberclick se sitúa así como la empresa mejor valorada a nivel regional en la categoría *Technical Expertise*
- HubSpot reconoce con esta distinción trimestral a las compañías que han usado su software para mejorar los resultados de sus clientes

Barcelona, 14 de junio de 2022. ¿Imaginas poder visualizar todas las ventas online y offline de tu negocio en un solo lugar y automatizar las comunicaciones con tus clientes? Este era el objetivo del equipo de ventas de Laumont, la conocida marca especializada en trufas y setas. Ante este reto, la agencia Cyberclick optó por desarrollar una aplicación externa que, a través de la API, actualizase la información de los contactos en HubSpot. De este modo, se podían usar las funcionalidades de la plataforma para permitir a Laumont conocer el estado exacto de todos sus clientes y obtener datos actualizados de todas sus ventas físicas.

Esta solución tecnológica ha sido reconocida con el Impact Award 2022 de HubSpot para este último trimestre, dentro de la categoría *Technical Expertise* para la región de EMEA. "Es un proyecto que va más allá de crear campañas de marketing. Para Laumont ha supuesto una optimización de su gestión y una mayor visibilidad de su negocio offline en la parte de ventas", afirma Marina Sala, responsable del equipo de Inbound Marketing de Cyberclick.

Laumont empezó a usar HubSpot por su funcionalidad de emailing, ya que permitía personalizar los emails de cada cliente, pero cuando vieron el potencial de la plataforma, decidieron centralizar en HubSpot su ERP (*enterprise resource planning*) y el CRM con todos los datos de facturación. Para poder conseguir esto, el equipo de IT de Cyberclick creó una API que ayuda a sincronizar nuevas instancias del ERP con HubSpot. Por ejemplo, que cuando se actualice un contacto en el ERP, también se actualice en HubSpot.

Contar con un software de marketing integrado como HubSpot ha aportado los siguientes beneficios a Laumont:

- **Visión global del negocio offline.** Ahora se pueden visualizar en paneles de datos las caídas de ventas y las nuevas oportunidades.

- **Pipelines de venta según las diferentes líneas de producto.** Se dio la orden de que el sistema de facturación, aparte de enviar las facturas a clientes, también las integre en HubSpot.
- **Visión general de los estados de pago de los clientes**: tipo de empresa, si tienen crédito y nivel de riesgo, si están financiando sus compras, entre otros parámetros.
- **Potenciar estrategias rápidas de recuperación de clientes** que han bajado su facturación.
- **Ahorro de tiempo del equipo**, para dedicarlo a tareas más cualitativas, y automatización de procesos que hasta el momento se hacían de forma manual.
- **Visibilidad y trazabilidad sobre lo que pasa con los emails enviados a sus leads** y clientes, analizando la tasa de apertura y de clic interno.

Para Laumont, este proyecto con HubSpot ha supuesto una completa optimización de su gestión y del negocio, ya que ha permitido dar visibilidad a corto y medio plazo del negocio centrado en las ventas offline. Viendo los buenos datos conseguidos, el siguiente paso planteado en un futuro próximo será integrar los contratos.

Cyberclick, por su parte, apuesta por herramientas como HubSpot para estrategias de marketing globales, desarrollando acciones de inbound marketing, pero también integraciones tecnológicas que mejoren los resultados de todo tipo de ecommerce y empresas. Este reconocimiento de HubSpot ratifica la voluntad de Cyberclick por querer innovar e ir siempre un paso por delante en la búsqueda de la mejor solución para sus clientes.

Sobre Cyberclick

Cyberclick es una empresa especializada en marketing digital con más de 20 años de experiencia.

Acompañamos a nuestros clientes en la creación de su estrategia y la optimización de acciones de marketing digital, desde una perspectiva innovadora, analítica y científica y con compromiso en los resultados. Queremos ser tu partner digital, por eso contamos con equipos especializados para cada área del marketing digital: SEM, Video, Email Marketing, Social Ads, Inbound Marketing, Branded Content, Publicidad Nativa, Data Science, Auditoría de Publicidad y Formación In-Company.

Además, queremos demostrar que la excelencia sólo es posible con un equipo de personas felices. Cyberclick fue considerada, durante dos años consecutivos, como la mejor pyme para trabajar en España, según Great Place to Work. Es la única empresa española premiada en los WorldBlu Awards por su cultura empresarial.

Contacto de prensa

Tanit de Pouplana
tpouplana@cyberclick.net
(+34) 93 508 82 34 /619 65 44 44