

Mantén la sincronización de los datos de tu clientela en todas tus app empresariales, de manera bidireccional y en tiempo real, para que no pierdas más tiempo con tareas tediosas y puedas centrarte en potenciar tu estrategia.

Oportunidad

A medida que tu empresa crece, se multiplica la cantidad de herramientas que usas. Con una red de herramientas desconectadas, los equipos se vuelven ineficientes y la experiencia del cliente termina viéndose afectada. Para eliminar la fricción en la experiencia de los equipos y de la clientela, las empresas necesitan soluciones tecnológicas conectadas de manera nativa. Hay distintas formas de conectar las herramientas:

Integraciones tradicionales	Soluciones personalizadas	Sincronización de datos de HubSpot
 Sencillas pero poco flexibles	 Potentes pero costosas y con mucho código	 Toda la potencia de un conector personalizado  Fácil, paquete sin código

Gracias a la sincronización de datos de HubSpot, tu equipo de operaciones no perderá más tiempo solucionando problemas de integración, los equipos de salida al mercado estarán más alineados y preparados y la experiencia de la clientela será excepcional.

¿Qué es la sincronización de datos?

Es una manera automatizada de compartir información entre HubSpot y otras apps sin introducción manual de datos ni repetitivas importaciones o exportaciones.



HubSpot se comunica directamente con la otra app, sin necesidad de usar hojas de cálculo.



Los datos se comparten de forma continua, lo que garantiza la consistencia y actualización de la información en ambos sistemas.



Combina esta característica con los workflows de automatización de calidad de datos en Operations Hub para que los datos se mantengan actualizados, organizados y relevantes.

Cuándo usar

Hagamos un repaso de cómo obtener datos en HubSpot. Normalmente, hay dos opciones para hacerlo: importación o sincronización. El siguiente cuadro muestra más información de estas opciones y dos tipos de sincronización.

Importación	Sincronización	
Hojas de cálculo y archivos CSV	Integraciones basadas en activadores (p. ej., Zapier)	Sincronización de datos de HubSpot
<p>¿Qué hace? Permite cargar datos manualmente en HubSpot.</p> <p>¿Cómo funciona? Carga un archivo y hace coincidir las columnas de datos con las propiedades.</p> <p>Consideraciones: Puede demandar mucho tiempo, suele presentar problemas de formato y requiere actualizaciones constantes.</p>	<p>¿Qué hace? Da a la integración una lista de pasos a seguir.</p> <p>¿Cómo funciona? Cuando ocurre una acción en una aplicación, envía información a la otra app y le indica realizar una acción determinada.</p> <p>Consideraciones: Buena opción para automatizar procesos comerciales y tareas repetitivas.</p>	<p>¿Qué hace? Indica a la integración lo que quieres lograr.</p> <p>¿Cómo funciona? En lugar de que una acción desencadene un evento en la otra app, simplemente define qué campos de datos quieres sincronizar y cuáles no.</p> <p>Consideraciones: Buena opción para mostrar una vista actualizada de cualquier registro sincronizado, sin importar la app que elijas.</p>



Las integraciones basadas en activadores y la sincronización de datos tienen dos propósitos diferentes, pero pueden trabajar en conjunto, en lugar de que una reemplace a la otra.

Asesoría sobre la sincronización de datos

A continuación, incluimos una guía sobre cómo recomendar la sincronización de datos de HubSpot.

Compatible

- ✓ Calificación inicial: un cliente o clienta tiene datos alojados fuera de HubSpot que podrían mejorar su capacidad de personalización, segmentación, etc.
- ✓ Ya hay un conector disponible para la aplicación que quiere integrar. Considera la sincronización de datos antes de explorar soluciones personalizadas.
- ✓ El cliente necesita una sincronización completamente bidireccional y en tiempo real.

No compatible

- ✗ Los objetos que quiere sincronizar no están disponibles como parte del conector (p. ej., negocios, interacciones, etc.). Consulta la lista de apps para ver más información.
- ✗ Los activadores de la acción no pueden resolverse con un filtro simple. Por ejemplo, «estado de lead es igual a X» no es lo suficientemente específico como para activar la sincronización de contactos.

Casos de uso

Los usos de la sincronización de datos son únicos de cada empresa, pero aquí incluimos algunos de los más comunes:

Sincronizar el CRM con el ERP



Asegúrate de que los datos de los contactos se mantengan al día entre los equipos de atención (marketing, ventas y servicio) y los equipos administrativos (finanzas y facturación).

Integrar el CRM con las apps de marketing



Sincroniza los campos del CRM y los datos de marketing para personalizar las campañas y analizar el impacto en los ingresos. Sincroniza la información de marketing y el CRM para calificar y rotar a los leads y enriquecer las conversaciones de ventas (incluso si no es el CRM de HubSpot).

Establecer HubSpot como tu fuente de información fiable



Usa la sincronización de datos para migrar a HubSpot toda tu información de contactos y empresas, incluido el historial de datos.

Sincronizar los teléfonos de los representantes con el CRM



Garantiza que todos los agentes tengan acceso a información actualizada donde sea que estén.

Configuración y sincronización continua

Conectar la sincronización de datos

Para configurar esta característica, sigue los pasos detallados en este [artículo de la base de conocimientos](#).



El mapeo de campos predeterminados es gratuito para todos los usuarios y usuarias de HubSpot y el mapeo de campos personalizados está disponible para clientes de Operations Hub Starter y niveles superiores.

Completar la sincronización inicial

Una vez que hayas conectado HubSpot con la otra app, la sincronización de datos analizará todos los registros en ambas plataformas para ver dónde debe crearlos o actualizarlos.



La sincronización inicial funciona de manera similar a una importación de CSV, con la diferencia de que efectúa una comunicación bidireccional para enriquecer los registros en ambos lados (si prefieres, también puedes configurar la sincronización para que sea solo unidireccional).

Ejecutar una sincronización continua

Tras la sincronización inicial, las bases de datos se mantendrán actualizadas en función de las reglas que establezcas: actualizar la app externa con información de HubSpot, actualizar HubSpot con información de la app externa o ambas.



Los cambios en tus registros en HubSpot se envían a tu otra app casi en tiempo real. En términos generales, la sincronización de datos hace un análisis de la otra aplicación cada 5 minutos y garantiza que se completen todas las actualizaciones necesarias, todos los días.

Obtener más asistencia

Para recibir instrucciones de autenticación más detalladas y consejos útiles sobre problemas comunes, echa un vistazo a esta [guía de soporte técnico para la configuración](#).



La sincronización de datos potenciará todas las integraciones nativas eventualmente, no de inmediato. Para ver la lista más actualizada de las apps disponibles, junto con los objetos que pueden sincronizarse, visita el [mercado de apps de HubSpot](#).