

## SALES HUB STARTER

### Características del portal

Gestión de contactos  
 Novedades sobre actividades  
 Empresas  
 Negocios  
 Pipelines de negocios (2)  
 Automatización sencilla  
 Tareas  
 Información detallada sobre empresas  
 Integración de la bandeja de entrada  
 Importación de tablas relacionales  
 Correo electrónico de equipo  
 Chat en directo  
 Bandeja de entrada de conversaciones (1)  
 Bots conversacionales  
 Generación de informes (estándar)  
 Multimoneda (5)  
 Propiedades personalizadas (1000)  
 Disponible en iOS y Android

### Características por cupo

Colas de tareas  
 Direccionamiento de conversaciones  
 Programación de correos electrónicos  
 Seguimiento y notificaciones de correos electrónicos  
 Plantillas de correos electrónicos (1000)  
 Fragmentos destacados (1000)  
 Documentos (1000)  
 Cotizaciones (100 por negocio)  
 Calling (500 minutos de llamadas)  
 Reuniones (1000)

## SALES HUB PRO

### Características del portal

Gestión de contactos  
 Novedades sobre actividades  
 Empresas  
 + Página principal de cuentas objetivo  
 + Calificación de empresas (5 propiedades)  
 + Descripción de cuentas  
 Negocios  
 + Pipelines de negocios (15)  
 + Flujos de trabajo de ventas  
 Tareas  
 Información detallada sobre empresas  
 Integración de la bandeja de entrada  
 Importación de tablas relacionales  
 Correo electrónico de equipo  
 Chat en directo  
 + Bandeja de entrada de conversaciones (100)  
 Bots conversacionales  
 + Generación de informes (1 panel personalizado)  
 + Multimoneda (30)  
 Propiedades personalizadas (1000)  
 Disponible en iOS y Android  
 + Informes personalizados (20)  
 + Generación de informes de objetos cruzados  
 + Equipos (10)  
 + Campos obligatorios  
 + Gestión de activos  
 + Propiedades calculadas (5)  
 + Se integra con Sales Navigator de LinkedIn

### Características por cupo

Colas de tareas  
 Direccionamiento de conversaciones  
 Programación de correos electrónicos  
 Seguimiento y notificaciones de correos electrónicos  
 Plantillas de correos electrónicos (1000)  
 Fragmentos destacados (1000)  
 Documentos (1000)  
 Cotizaciones (100 por negocio)  
 + Calling (1000 minutos de llamadas)  
 Reuniones (1000)  
 + Productos  
 + Firma electrónica (10)  
 + Enlaces para compra inmediata  
 + Recomendaciones  
 + Secuencias  
 + Elaboración de videos personalizados  
 + Previsiones **NUEVO**

## SALES HUB ENTERPRISE

### Características del portal

Gestión de contactos  
 Novedades sobre actividades  
 Empresas  
 + Página principal de cuentas objetivo  
 + Calificación de empresas (25 propiedades)  
 + Descripción de cuentas  
 Negocios  
 + Pipelines de negocios (50)  
 + Flujos de trabajo de ventas  
 Tareas  
 Información detallada sobre empresas  
 Integración de la bandeja de entrada  
 Importación de tablas relacionales  
 Correo electrónico de equipo  
 Chat en directo  
 + Bandeja de entrada de conversaciones (100)  
 Bots conversacionales  
 + Paneles adicionales (25)  
 + Multimoneda (200)  
 Propiedades personalizadas (1000)  
 + Objetos personalizados (10) **NUEVO**  
 Disponible en iOS y Android  
 + Informes personalizados (500)  
 + Generación de informes de objetos cruzados  
 + Equipos (200)  
 + Campos obligatorios  
 + Gestión de activos  
 + Permisos con niveles de restricción  
 + Propiedades calculadas (sin límite)  
 + Se integra con Sales Navigator de LinkedIn  
 + Calificación predictiva de leads  
 + Bots personalizados  
 + Búsqueda de propiedades personalizadas  
 + Ingresos recurrentes  
 + Integración con Slack  
 + Equipos jerárquicos  
 + Inicio de sesión único

### Características por cupo

Colas de tareas  
 Direccionamiento de conversaciones  
 Programación de correos electrónicos  
 Seguimiento y notificaciones de correos electrónicos  
 Plantillas de correos electrónicos (1000)  
 Fragmentos destacados (1000)  
 Documentos (1000)  
 Cotizaciones  
 + Propuestas **NUEVO**  
 + Calling (1500 minutos de llamadas)  
 Reuniones (1000)  
 + Productos  
 + Firma electrónica (30)  
 + Enlaces para compra inmediata  
 + Recomendaciones  
 + Secuencias  
 + Elaboración de videos personalizados  
 + Previsiones **NUEVO**  
 + Aprobación de cotizaciones  
 + Transcripción de llamadas  
 + Guías prácticas  
 + Objetivos avanzados

+ Indica funcionalidad adicional al pasar de Sales Hub Starter a Sales Hub Pro o Enterprise  
 + Indica funcionalidad adicional al pasar de Sales Hub Pro a Sales Hub Enterprise