**El 67% de las empresas considera que su estrategia de Marketing en Colombia es efectiva: HubSpot**

## *La edición de 2018 del Estado de Inbound revela que el 70% de las empresas en el país está usando la Metodología Inbound*

**Bogotá, junio de 2018.–** De acuerdo a la versión de 2018 del Estudio de Estado Inbound desarrollado por la empresa líder en Inbound Marketing, HubSpot, el 67% de las empresas en Colombia considera que su estrategia de Marketing es efectiva. El estudio, describe la situación actual del mercadeo en Colombia y expone datos que servirán para reconocer los retos futuros a los que podemos enfrentarnos en el camino de la rentabilidad y los negocios.

Los encuestados, dentro de los que se encuentran ejecutivos de marketing y ventas en el mercado colombiano, coinciden en un 70% que la metodología de Inbound Marketing es la más usada por las empresas y que es la estrategia más efectiva para generar ROI. Igualmente, se reveló que los profesionales en mercadeo buscan mejorar la conversión de leads a clientes y mejorar las visitas en la página web.

Con respecto a los contenidos que envían las empresas a sus clientes, plataformas de video como Youtube, Facebook e Instagram, serán los canales más usados para distribuir contenidos en los próximos 12 meses.

Puedes consultar más cifras relevantes [aquí](https://drive.google.com/file/d/1EL6Cjy6At8WFLQWZajhQIuaie4aI8ntJ/view?usp=sharing)

**# # #**

**Acerca de HubSpot**

HubSpot ($HUBS) es el líder mundial en las plataformas de inbound *marketing* y ventas inbound. Desde 2006, tiene la misión de hacer el mundo más envolvente. Hoy, más de 20 mil clientes en más de 90 países usan tanto el software como los servicios y soporte técnico de HubSpot para transformar la manera en que atraen, enganchan y deleitan a los clientes. El software de inbound *marketing* de Hubspot, considerado número uno en cuanto a satisfacción del cliente por VentureBeat y G2 Crowd, ofrece los servicios de monitoreo y administración de redes sociales, *blogging*, SEO (Search Engine Optimization, por sus siglas en inglés), generación de sitios *web*, *e-mail marketing*, automatización del *marketing*, análisis y generación de informes, todo en una sola plataforma integral. HubSpot Sales le permite a los equipos de ventas y servicios mantener conversaciones más efectivas con leads, prospectos y clientes. HubSpot ha sido reconocido por Inc., Forbes y Deloitte como una de las compañías de mayor crecimiento y como el mejor lugar para trabajar según Glassdoor, Fortune, The Boston Globe y Entrepreneur. La sede principal de HubSpot se encuentra en Cambridge, Massachusetts y tiene oficinas en Singapur, Dublín (Irlanda), Sidney (Australia), Tokio (Japón) y Portsmouth (New Hampshire, EUA).

Para conocer más, visita: [www.hubspot.es](http://www.hubspot.com/)

**Contacto**

Another Company

Alicia Piñera

[alicia.pinera@another.co](mailto:violeta@anothercompany.com.mx)