**HubSpot anuncia el lanzamiento de CMS Hub Starter para ayudar a las empresas en crecimiento a construir sitios web potenciados por CRM**

* *El nuevo nivel se une a las ediciones Professional y Enterprise de CMS Hub para proporcionar herramientas y funciones a las empresas en crecimiento.*

[**HubSpot**](https://www.hubspot.com)**, la plataforma de *customer relationship management (CRM)* para empresas en expansión**, ha anunciado hoy el lanzamiento de **CMS Hub Starter**, un nuevo nivel del sistema actual de gestión de contenidos web de las empresas que ofrece a los vendedores y desarrolladores las herramientas que necesitan para posicionar un negocio a través de su sitio web.

*"Durante el último año, hemos visto lo importante que es para las empresas poder crear experiencias digitales fiables y eficaces. Es por eso que, además de proporcionar las herramientas que nuestros clientes necesitan para poner en marcha su sitio web,* ***CMS Hub Starter*** *también está construido sobre nuestra plataforma de CRM para ayudar a las empresas a aprovechar sus propios datos para crear una mejor experiencia del cliente de extremo a extremo”*, mencionó **Angela DeFranco, Vicepresidenta de Gestión de Productos de HubSpot**.

**CMS Hub Starter** se ha construido teniendo en cuenta las necesidades de los profesionales del marketing, dando prioridad a la seguridad, la facilidad de uso y la capacidad de aprovechar los datos de los clientes. Con CMS Hub Starter, los clientes pueden:

**Construir sitios web rápidos, seguros y fiables.**

Un CMS tradicional deja al azar la seguridad, la velocidad y la fiabilidad del sitio web de una empresa. Para los equipos más pequeños en particular, los recursos de TI pueden ser difíciles de conseguir. **CMS Hub Starter** se encarga del mantenimiento asociado a un CMS tradicional para que los equipos de marketing puedan centrarse en crear una experiencia agradable para el cliente a través de su sitio web. Las funciones de seguridad estándar, como SSL, un cortafuegos de aplicaciones web y una red de distribución de contenidos (CDN) alojada en todo el mundo, están incluidas desde el principio.

**Construir fácilmente sitios web notables.**

La mayoría de los CMS obligan a las empresas a hacer un trueque: o bien adoptan un sencillo constructor de páginas web que permite a los profesionales del marketing crear contenidos rápidamente, pero que no tiene herramientas para los desarrolladores, o bien pueden tener un CMS empresarial heredado que es extremadamente extensible, pero que bloquea completamente al profesional del marketing. Las empresas que buscan hacer crecer su negocio a través de su sitio web necesitan un CMS que satisfaga las necesidades de ambos grupos. **CMS Hub Starter permite a los desarrolladores utilizar las herramientas, las tecnologías y los flujos de trabajo que prefieren para crear temas flexibles en los que puedan trabajar los profesionales del marketing.** Los vendedores pueden entonces tomar posesión del sitio, actualizando el aspecto y la sensación de su sitio web como lo consideren oportuno, sin estar restringidos por el ciclo de sprints del equipo de desarrollo.

**Aprovechar el poder de la plataforma CRM de HubSpot**

El sitio web de una empresa debería ser su activo de marketing más importante. Pero el potencial de un CMS es limitado cuando está aislado de otras funciones esenciales del front-office. El CMS Hub Starter está construido como parte de la plataforma CRM de HubSpot para dar a los clientes un acceso perfecto a todos sus datos para informar su estrategia web y entender exactamente qué piezas de contenido están resonando con su audiencia.

*"****CMS Hub Starter*** *va a ser un cambio de juego para las empresas de escala que buscan llevar sus experiencias digitales al siguiente nivel. Un CMS tradicional puede añadir dolor y complejidad al día a día de un vendedor, CMS Hub Starter hace lo contrario, dándoles las herramientas esenciales que necesitan para construir un sitio web notable y empezar a generar ingresos, todo a un precio accesible para los equipos más pequeños*”, **afirmó Kevin Barber, CEO y fundador de** [**Lean Labs**](https://www.lean-labs.com/)**.**

**CMS Hub Starter** ya está disponible por 25 dólares al mes y también está disponible como parte del [paquete Starter CRM Suite](https://www.hubspot.com/pricing/suite?term=annual&products=marketing-hub-starter_1&products=sales-hub-starter_1&products=service-hub-starter_1&products=operations-hub-starter_1), que da a los clientes acceso a los cinco productos del nivel *Starter* de **HubSpot** por una tarifa con descuento de 50 dólares al mes, o 45 dólares al mes si pagan por adelantado. Como parte del lanzamiento del nivel Starter, HubSpot también ha ajustado los precios de las ofertas CMS Hub Professional y Enterprise, que ahora son de 400 dólares y 1.200 dólares, respectivamente. Los ajustes se producen tras una inversión continua en el producto en forma de nuevas características como *site trees*, páginas dinámicas de objetos CRM y mayor capacidad de dominio en CMS Hub Enterprise. Los clientes pueden ver el resto de características previstas en la hoja de ruta del producto CMS Hub [aquí](https://www.hubspot.com/new).

Obtenga más información sobre CMS Hub en [hubspot.com/products/cms](https://www.hubspot.com/products/cms).