



# 25

## **IDEAS SENCILLAS DE AUTOMATIZACIÓN DEL LUGAR DE TRABAJO**

para equipos de menos de 25 empleados

# 25 ideas sencillas de automatización del lugar de trabajo para equipos de menos de 25 empleados

Dirigir una pequeña empresa es duro. Desde las limitaciones presupuestarias hasta la multitarea, los equipos pequeños tienen que ser ingeniosos e innovadores para sobrevivir.

No cabe duda de que las recompensas pueden ser elevadas, pero también lo son los riesgos. De todas las nuevas empresas que se ponen en marcha (4,41 millones en EE.UU. en 2020), sólo la mitad sobrevive a su primer año.

Está claro que los equipos pequeños necesitan toda la ayuda posible. Y esto es lo que hace que la automatización del puesto de trabajo sea un factor importante para su éxito. Pero, ¿qué es la automatización del puesto de trabajo?

En su acepción más simple, la automatización del puesto de trabajo es el proceso de aprovechar la tecnología para realizar tareas sin intervención humana.

En otras palabras, la automatización del puesto de trabajo consiste en utilizar software para realizar tareas repetitivas que:

- » Toman demasiado tiempo
- » Aumentan los costes
- » No requieren realmente la intervención humana para completarse

Estas tareas pueden ser desde genéricas (como enviar los datos de un formulario a una hoja de cálculo) hasta procesos personalizados que implican muchas aplicaciones y pasos.

Antes de entrar en ejemplos de automatización del puesto de trabajo, echemos un vistazo rápido a las ventajas que puede aportar a los equipos de menos de 25 funcionarios.

# 7 ventajas inmediatas de la automatización del puesto de trabajo

Los equipos pequeños suelen tener pocos recursos, pero cuentan con una ventaja: la flexibilidad. Esto les permite automatizar el puesto de trabajo más rápido que las grandes empresas.

Analicemos ahora las ventajas que la automatización del puesto de trabajo aporta a las PYME.

## 1. Ventaja sobre los competidores

Decir que la competencia es feroz puede sonar repetitivo, pero no lo es. Los datos muestran que las solicitudes para poner en marcha una empresa casi se han duplicado en la última década.

Con cada vez más empresas en el mercado, la automatización puede proporcionar la ventaja necesaria para superar a la competencia.

Los procesos automatizados permiten a los equipos pequeños hacer realidad sus ambiciones, independientemente de:

- » Presupuesto
- » Recuento
- » Barreras de entrada tradicionales

Un gran ejemplo de esto puede verse en el caso de finn.auto la empresa alemana de suscripción de coches.

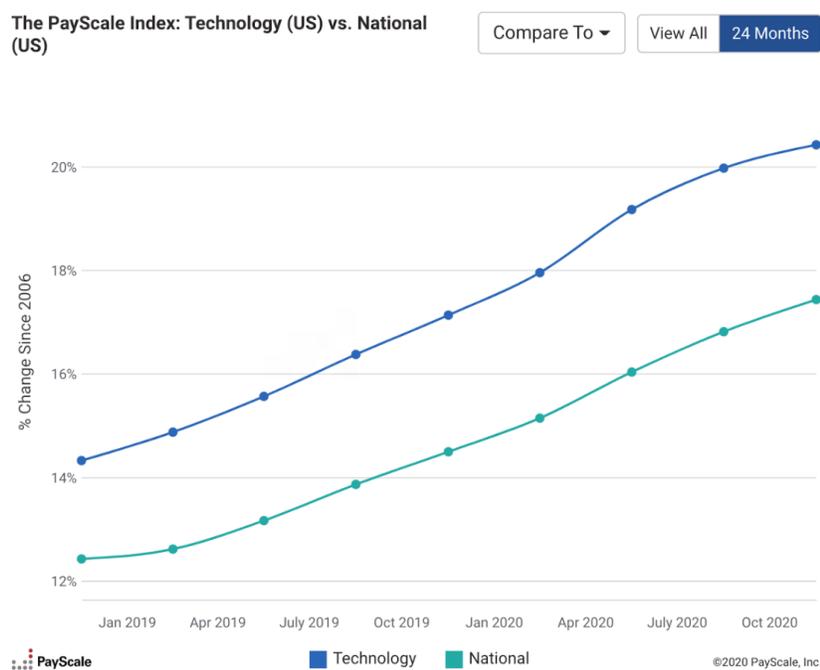
Desde el principio, finn.auto consiguió crear un negocio de éxito para competir en igualdad de condiciones con gigantes del sector como Cadillac, Porsche y Volvo.

## 2. Reducción de los costes laborales

Para la mayoría de las empresas, el mayor coste es la mano de obra.

Puede suponer hasta el 70% de los costes totales de la empresa, una vez que se tienen en cuenta los salarios, las prestaciones y las nóminas de los empleados.

En muchos sectores, como el tecnológico, los costes laborales hacen aún más difícil competir:



Crédito de la imagen: Payscale

### **3. Fácil de adoptar**

Según un estudio de McKinsey, el 31% de las empresas han automatizado al menos un proceso.

Ni que decir tiene que algunas empresas automatizan porque lo necesitan, pero también porque es bastante accesible hacerlo.

Gracias a herramientas sin código como Make, la automatización ya no requiere grandes conocimientos técnicos.

Como resultado, sólo se necesita una mente curiosa para crear y aplicar flujos de trabajo automatizados.

### **4. Empleados más felices**

Los empleados contentos son buenos para la empresa.

En cambio, los empleados con exceso de trabajo e infelices no lo son. Se ha informado de que los trabajadores quemados:

- » 60% más de probabilidades de ausentarse por enfermedad
- » 2 ½ veces más probabilidades de buscar un nuevo empleo
- » Menos propensos a discutir los objetivos de rendimiento con los directivos debido a su menor confianza.

Eso sin contar el impacto financiero del agotamiento, que cuesta a la economía entre 125.000 y 190.000 millones de dólares al año.

Al ayudar a los trabajadores a agilizar lo repetitivo, la automatización puede contribuir a reducir estos problemas antes de que sea demasiado tarde.

## 5. Fácil acceso remoto

El trabajo a distancia se ha convertido en la nueva normalidad para millones de personas debido a la pandemia del COVID-19.

Aunque esto ha traído nuevos retos, también ha servido de oportunidad para dar forma al futuro del trabajo.

Chris Herd, fundador y CEO de Firstbase ha la automatización como uno de los principales factores que ayudarán a establecer el trabajo remoto como norma en los próximos años.



Y es cierto. La automatización facilita el trabajo a distancia:

- » Facilitar las comunicaciones en distintas zonas horarias
- » Seguimiento de la actividad y los comentarios de los equipos
- » Reducir la redundancia y eliminar los bloqueos de tareas

## 6. Transparencia

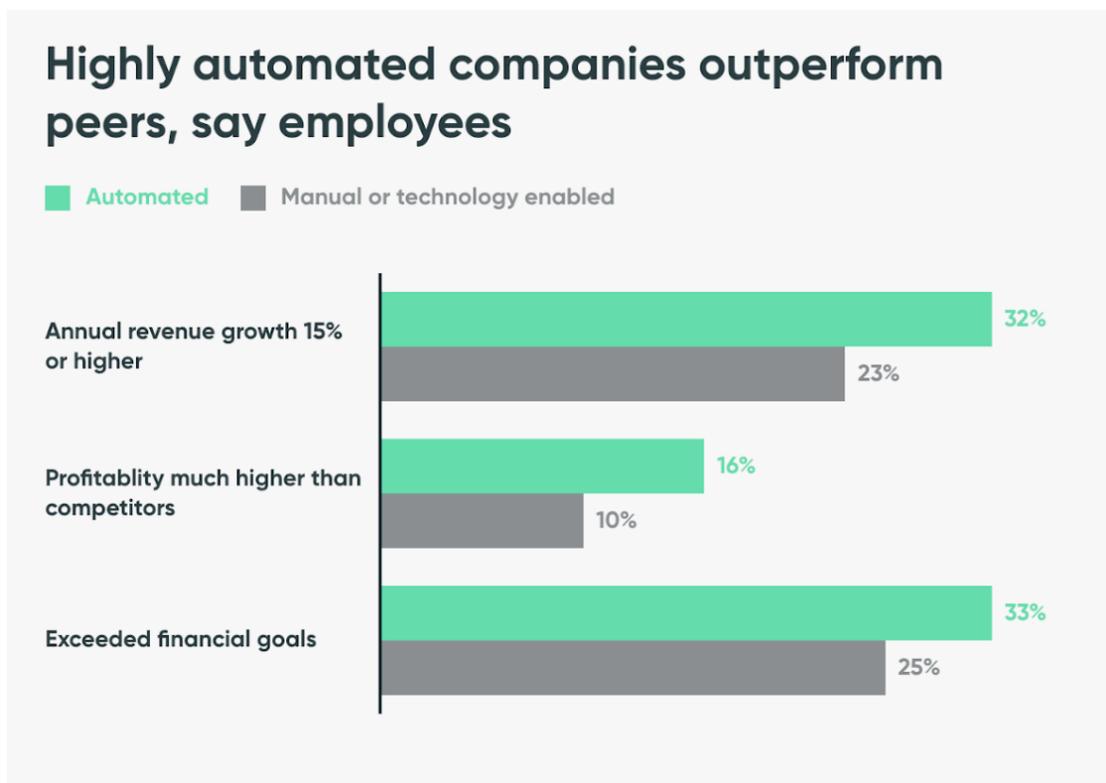
La automatización del puesto de trabajo puede ayudar a realizar un seguimiento de la mayoría de las métricas empresariales, lo que permite una mejor gestión.

Esta mayor conciencia puede dar lugar a decisiones estratégicas informadas, en lugar de “improvisar”.

## 7. Aumento de la productividad y la eficacia

La automatización se ha vinculado históricamente a la productividad.

Estudios respaldados por datos muestran que la automatización tiene un impacto positivo en ese frente.



Crédito de la imagen: ServiceNow

La automatización del puesto de trabajo suena como un encanto, pero desde luego no es suficiente para empezar. Averiguar qué automatizar puede ser complicado e intimidante.

No se preocupe. Hemos elaborado una lista de 25 ideas de automatización del lugar de trabajo para que se inspire.

A veces, eso es todo lo que hace falta para empezar a automatizar.

# **25 ideas para automatizar el lugar de trabajo**

Nuestra lista de ideas para automatizar el lugar de trabajo abarca cinco categorías:

- » Comunicación y gestión de proyectos
- » Recursos humanos y operaciones
- » Atención al cliente
- » Ventas
- » Marketing

Además, verá que las ideas se enmarcan en tres tipos diferentes de soluciones, a saber:

- » Funciones nativas de los productos de automatización disponibles en el software empresarial
- » Herramientas dedicadas a un fin específico de automatización
- » Plataformas integrales de automatización como Make

Cada opción tiene sus pros y sus contras, y le invitamos a evaluar cuál se adapta mejor a su negocio.

# Operaciones y recursos humanos

## 1. Utilizar formularios para agilizar el proceso de contratación

La contratación es fundamental para los equipos pequeños. Cuando el número de empleados es bajo, las nuevas contrataciones pueden tener un impacto significativo en el funcionamiento de la empresa.

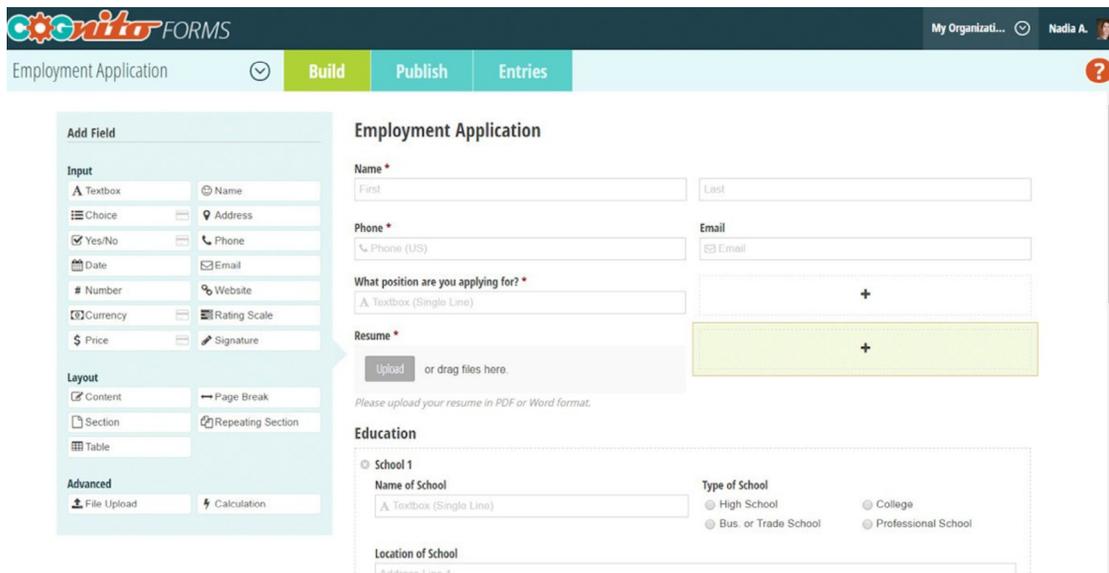
Sin embargo, la contratación es dura y exige realizar muchas tareas, como:

- » Redactar el anuncio de empleo
- » Publicación en portales de empleo y redes sociales
- » Examinar las solicitudes
- » Preselección de candidatos
- » Realización de rondas de entrevistas
- » Envío de contratos y otros documentos de incorporación

Aunque la intervención humana es necesaria, muchos de estos pasos pueden automatizarse.

Por ejemplo, los formularios en línea pueden ayudarle a automatizar la clasificación de las solicitudes de forma sencilla y sin complicaciones.

Soluciones como Cognito Formularios le permiten configurar un formulario de solicitud para clasificar a los solicitantes en función de sus respuestas.



Crédito de la imagen: Microsoft

Esto supone una gran diferencia cuando hay que examinar docenas o incluso cientos de solicitudes.

## 2. Mejorar la incorporación de los empleados

Una buena experiencia de incorporación puede mejorar la retención de los empleados en un 82% y la productividad en más de un 70%.

Por otra parte, el coste de rotación por empleado suele oscilar entre el 100 y el 300% del salario del empleado.



Crédito de la imagen: Zenefits

Los flujos de trabajo de incorporación automatizados pueden ayudarle a acelerar el proceso sin perder recursos.

Entre las tareas de incorporación que puede automatizar se incluyen:

- » **Antes del primer día:** Envío del contrato, indicaciones para llegar a la oficina, otros recursos informativos
- » **El primer día:** Puesta en común de un manual y documentos sobre la empresa y la función
- » **En la primera semana:** Añadir al recién contratado a los canales de Slack, proporcionarle una dirección de correo electrónico, programar automáticamente reuniones con el equipo o con un compañero de incorporación.

### 3. Programación colaborativa

Los turnos y la programación son mejores sin hojas de cálculo desordenadas ni largas idas y venidas.

Para evitar confusiones, los equipos pueden utilizar herramientas de programación específicas como findmyshift. Esta plataforma avisa automáticamente de los cambios de turno. Además, proporciona a cada miembro del personal una interfaz compartida para realizar un seguimiento del horario.

También puede crear su propio sistema personalizado. Configurar un horario de colaboración en Airtable es relativamente fácil con plantillas existentes . Además, puede configurar notificaciones automáticas con Make.

The screenshot shows an Airtable interface for an 'Employee Scheduling' base. The table contains 11 records of employees. The columns are: Name, Type, Has (with a star icon), Availability, Role, Home Address, Phone #, and Email Address. The data is as follows:

ID	Name	Type	Has	Availability	Role	Home Address	Phone #	Email Address
1	Taran Atieno	Full Time	✓	6 Days a Week	General Manager	434 Fremont Ave Fre...	(123) 456-7890	taran@email.com
2	Rui-Hong Li	Part Time		Monday Tuesday Thur	Merchandiser	13 Amphitheatre Pk...	(123) 456-7890	ruihong@email.com
3	Natalie Casamayor	Full Time	✓	6 Days a Week	Assistant Manager	15 Baker Way San Fr...	(123) 456-7890	natalie@email.com
4	Xavier Calteux	Part Time	✓	Weekends Only	Sales Associate	192 Kingsbury Lane ...	(123) 456-7890	xavier@email.com
5	Muna Said	Part Time		Monday Tuesday Wed	Sales Associate	16 Oak Street	(123) 456-7890	muna@email.com
6	Braden Lombardy	Part Time		Monday to Friday	Sales Associate	1900 Blue Tree Way ...	(123) 456-7890	braden@email.com
7	Jesse King	Full Time	✓	6 Days a Week	Sales Associate	595 Westfell Street ...	(123) 456-7890	jesse@email.com
8	Victor Anselm	Part Time		Weekends Only	Marketing	12 Cesar Chavez San...	(123) 456-7890	victor@email.com
9	Ynez Cosini	Part Time		Weekends Only	Sales Associate	9 Fell Street San Fra...	(123) 456-7890	ynez@email.com
10	Isaiah Castro	Part Time		Tuesday Thursday Fri	Sales Associate	12 California Street S...	(123) 456-7890	isalah@email.com
11	David Ranier	Part Time		Monday Wednesday F	Merchandiser	16 Walnut Avenue Pa...	(123) 456-7890	david@email.com

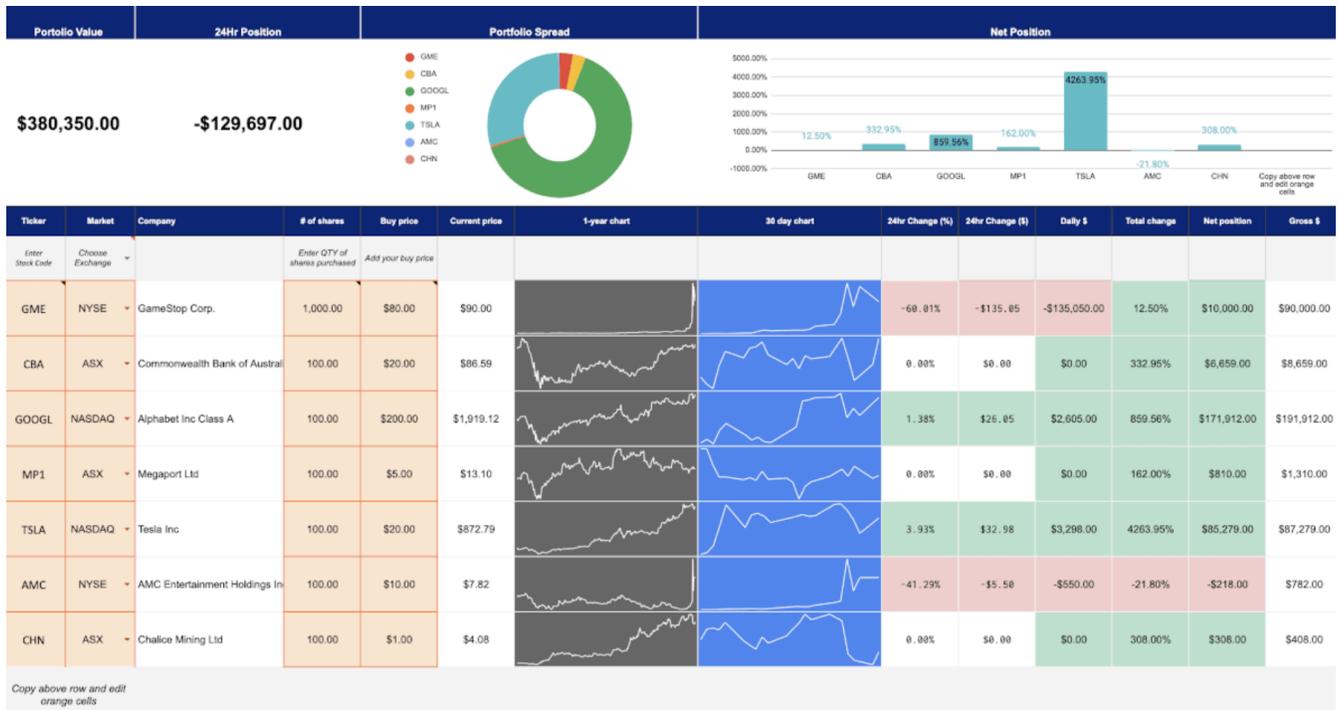
Crédito de la imagen: Airtable

## 4. Informes automatizados

Los informes son fundamentales para visualizar las operaciones y el rendimiento. Sin embargo, no muchas pymes pueden dedicar tiempo a crearlos.

Esta es una tarea típica que se puede automatizar con Make. Basta con extraer los datos generados por otras herramientas y enviarlos a una hoja de cálculo o a un tablero de KPI.

Obtendrá todas las métricas, sin ninguna de las molestias de la recopilación de datos.



Crédito de la imagen: Reddit

## 5. Automatización contable

Sin una contabilidad adecuada, la gestión de las finanzas de una pequeña empresa puede convertirse rápidamente en una pesadilla para sus propietarios. De hecho, se ha informado de que casi un tercio de las empresas fracasan porque se quedan sin liquidez.

Aunque reconocemos que la contabilidad es un campo muy diverso, algunas áreas pueden beneficiarse de la automatización. Esto es especialmente cierto para las pequeñas empresas que pueden tener una sola persona para gestionar las finanzas.

### Colaboración y gestión de proyectos

Por pequeña que sea su empresa o su equipo, la comunicación y la colaboración son fundamentales.

En esta línea, la gestión de proyectos y las comunicaciones internas son áreas que pueden mejorarse con la automatización. Veamos cómo.

## 6. Evitar los silos de comunicación aprovechando las notificaciones

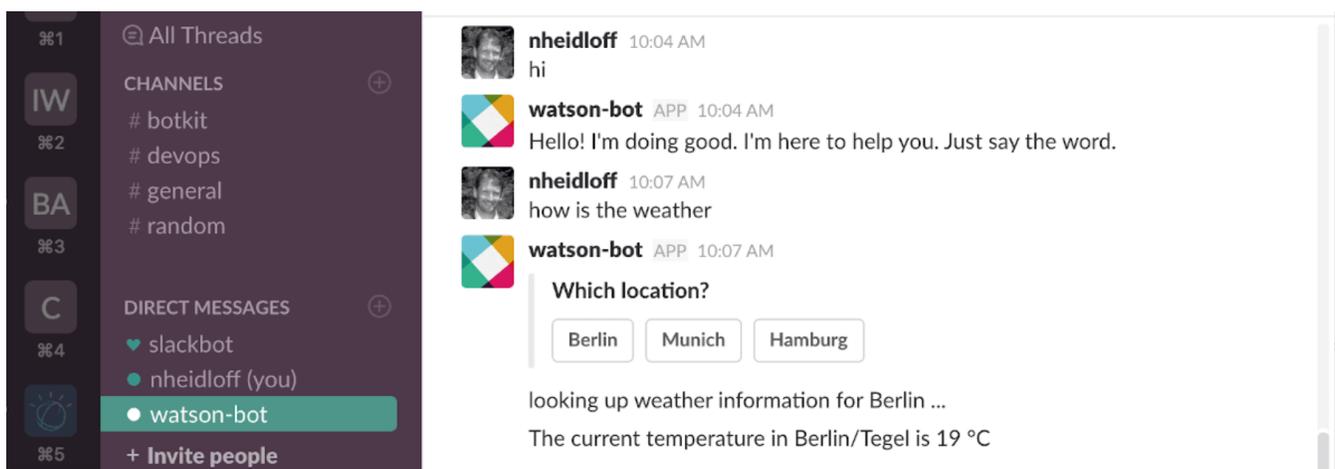
Los silos son una amenaza para los equipos, independientemente de su tamaño.

Sin visibilidad, los datos críticos podrían quedarse atascados en una bandeja de entrada o en un DM de Slack, lejos de las partes interesadas clave.

Herramientas como MailClark o Front ayudan a crear una bandeja de entrada compartida para tu equipo. Esto permite a las partes interesadas tener más visibilidad de las conversaciones.

Otra opción es aprovechar los bots. Los bots de Slack, por ejemplo, pueden ejecutar tareas e informar automáticamente en canales compartidos o a través de mensajes directos.

Existen muchos Slack bots que puedes fácilmente implementar así como su equivalente en la plataforma Microsoft Teams.



Crédito de la imagen: Niklas Heidloff

## **7. Reenvío automático de correos electrónicos a las partes interesadas**

Dedicamos 17 horas semanales a leer, responder y redactar correos electrónicos.

Si esto parece mucho, es porque lo es. Gran parte de la comunicación interna por correo electrónico consume mucho tiempo y debería automatizarse.

Una forma sencilla de hacerlo es establecer reglas de reenvío automático en tu cliente de correo electrónico. Así te asegurarás de que las partes interesadas reciben la información que necesitan, cuando la necesitan.

e ayuda a reenviar correos electrónicos que contengan una palabra concreta a quien deba conocerla.

## **8. Reducción de la introducción manual de datos en la gestión de proyectos**

Un equipo más pequeño no se traduce en una gestión sencilla del proyecto.

Los jefes de proyecto de las pequeñas empresas suelen asumir más responsabilidades, lo que hace que su función sea aún más difícil.

Las herramientas de gestión de proyectos están diseñadas para ayudar a los equipos a organizar las tareas y mejorar la colaboración. Se ha observado que las empresas con prácticas de gestión de proyectos ahorran 28 veces más dinero que las que no las tienen.

Hay muchas plataformas entre las que elegir:

- » Trello: Aplicación visual para hacer listas al estilo Kanban
- » Asana: Herramienta de colaboración centrada en la simplicidad
- » ClickUp: Plataforma de productividad repleta de funciones
- » Basecamp: Todo en uno para trabajar a distancia

La integración de estas herramientas le permitirá automatizar sus procesos de gestión de proyectos. Algunas ideas que puede tener en cuenta son:

- » Envío automático de recordatorios de tareas;
- » Añadir tareas automáticamente desde otras herramientas (CRM por ejemplo);
- » Notificación a las partes interesadas de los progresos realizados;
- » Desplazamiento automático de tareas entre fases de realización;
- » Iniciar un flujo de trabajo asociado cuando se crea una tarea.

## **9. Promover las interacciones diarias utilizando un Slackbot**

Las reuniones permanentes son muy utilizadas por los equipos que trabajan con plazos ajustados. Su objetivo es responsabilizar a todos los miembros y asegurarse de que nadie se quede atrás.

Si quieres garantizar la participación en las reuniones, la automatización es tu aliada (incluso si tu equipo es totalmente remoto).

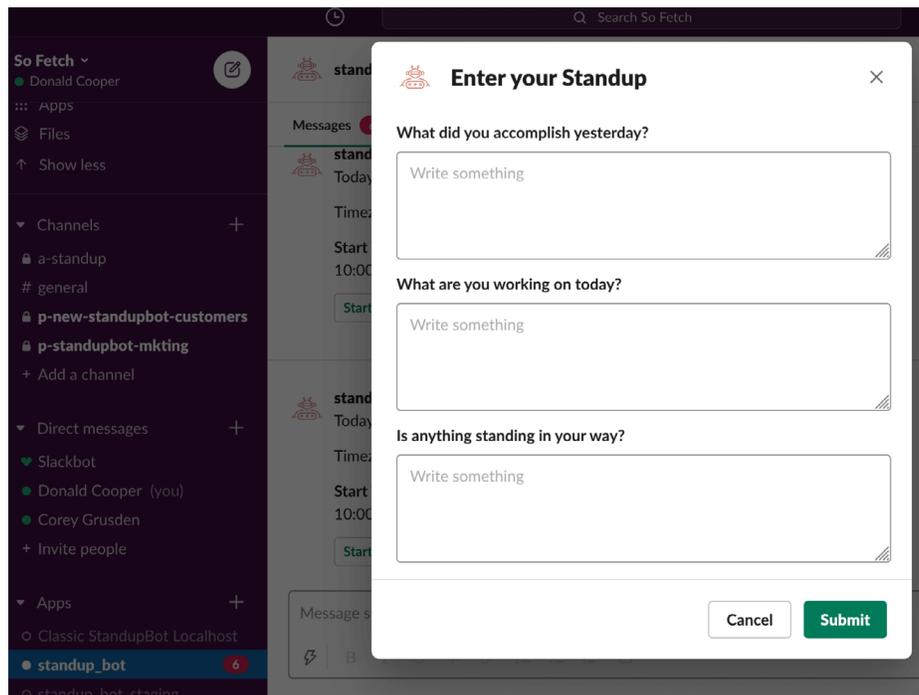
Por ejemplo, puede invitar a su equipo a responder a 3 preguntas, de forma automática y diaria:

- » ¿Qué completó ayer?
- » ¿En qué trabajas hoy?
- » ¿Hay algo que se interponga en tu camino?

Un simple Slackbot publicará automáticamente las preguntas y recogerá las respuestas.

Para ello, puedes elegir opciones de pago como Geekbot o Standup Boto crear el tuyo propio.

Esto se puede hacer directamente en Slackespacio la configuración de trabajo o también usando Make.



Crédito de la imagen: Standup Bot

## 10. Potencie su base de conocimientos interna

La documentación no siempre es una prioridad en las pequeñas empresas. Esto a menudo conlleva riesgos, ya que los empleados pueden convertirse en un único punto de fallo.

Por eso las empresas deciden implantar una base de conocimientos interna.

Se ha demostrado que disponer de una base de datos de recursos reduce el tiempo de búsqueda de los empleados en hasta un 35%. Esto puede repercutir en varios ámbitos de las operaciones, desde la productividad hasta la capacidad de responder a tiempo a las consultas de los clientes.

Sin embargo, a medida que crecen las bases de conocimientos internas, puede resultar difícil mantenerlas organizadas.

Para solucionarlo, puedes añadir una capa de automatización. Herramientas como Spoke permiten a los usuarios obtener información de la base preguntando a un bot en Slack o Microsoft Teams.

# Atención al cliente

Para los equipos pequeños con pocas manos, la automatización es un salvavidas.

He aquí algunos ejemplos de ideas de automatización de la atención al cliente que pueden marcar la diferencia.

## 11. Respuestas automáticas a las consultas

Enviar un correo electrónico automático tras recibir una consulta puede suponer una gran diferencia para sus clientes.

Los estudios han demostrado que esperar sólo 10 minutos para responder a un mensaje disminuye la likelihood probabilidad de cualificar a un cliente potencial en un 4 % .

Tanto si recibe solicitudes por formulario, correo electrónico o chat, una simple plantilla de respuesta puede hacer ganar tiempo a sus representantes de atención al cliente:

*"Hola {first\_name}, ¡gracias por ponerse en contacto con nosotros!  
Nos pondremos en contacto con usted en breve, mientras tanto no dude en darnos más detalles sobre su consulta."*

Soluciones de software de atención al cliente como [Freshworks](#) ofrecen funciones similares. Puede detectar si su equipo de atención al cliente está inactivo o enviar un mensaje predeterminado en horas no laborables.

## 12. Automatizar los comentarios de los usuarios con formularios

Los representantes de atención al cliente son los trabajadores de primera línea de su empresa y una gran fuente de información. Esta información es muy

valiosa, pero también puede perderse entre otras tareas y prioridades.

La solución es automatizar los comentarios de los usuarios mediante formularios.

¿Cómo? Simplemente envíe formularios a los clientes tras su compra, una vez finalizada la prueba o después de interactuar con su equipo.

A continuación, puede utilizar [Make](#) para dirigir sus respuestas directamente a su plataforma de atención al cliente, convirtiéndolas en tickets que podrá atender a tiempo.

Utilice esta plantilla para crear automáticamente tickets de [Freshworks](#) a partir de nuevas respuestas de Google Forms.

### **13. Aprovechar su base de conocimientos para descartar solicitudes de asistencia**

Los centros de atención al cliente son otra forma de ayudar a los clientes.

El 90% de los clientes quieren una respuesta inmediata a sus preguntas de atención al cliente. A menos que tengas pensado ampliar tu equipo, ofrecer una solución de autoservicio es el camino a seguir.

Herramientas como Document360, HelpCrunch o HelpSite pueden ayudarle a implantar una solución de este tipo. La automatización puede entonces entrar en acción:

- » Dirija automáticamente a los clientes a la base de conocimientos a través de un chatbot;
- » Publicación cruzada de contenidos entre su base de conocimientos interna y externa;
- » Publicación automática de nuevos artículos de la base de conocimientos en su blog o en las redes sociales.

## 14. Ayudar a los clientes en las comunidades en línea

Interactuar con los usuarios de una comunidad tiene varias ventajas:

- » Crear una base de usuarios comprometidos
- » Promover una atención al cliente transparente y pública
- » Recibir comentarios y sugerencias orgánicas

La mayoría de las plataformas incluyen notificaciones que te avisan cuando se publica un mensaje.

Sin embargo, es posible que no quieras pasarte el día controlando y entrometiéndote en las conversaciones.

Con [Make](#), puedes configurar filtros para que te avisen cuando un mensaje lleva más de una hora sin contestar, por ejemplo.

Otra idea sería enviar automáticamente un mensaje privado a los usuarios que publiquen hilos en los que aparezcan determinadas palabras (“decepcionado”, “cancelar”, “darse de baja”, etc.).

## 15. Automatización del enrutamiento de billetes

El tiempo de primera respuesta (FRT) es una métrica de referencia de la eficacia de la atención al cliente. El FRT efectivo varía en función del canal, pero las características habituales son:

- » Para correos electrónicos: 1 hora o menos
- » En las redes sociales: 15 minutos o menos
- » En el chat en directo: 1 minuto o menos

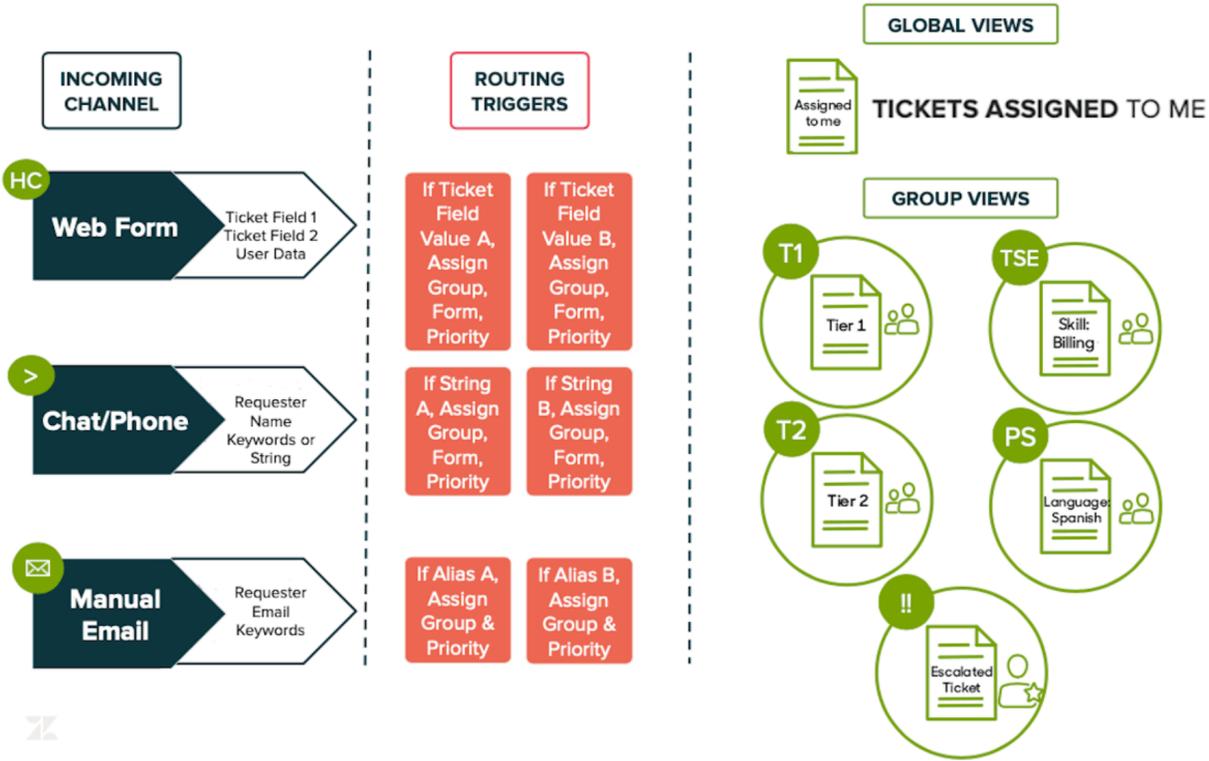
Por supuesto, las respuestas automáticas no cuentan para el FRT.

Para optimizar la gestión de los tickets, el encaminamiento automatizado de tickets puede ser de gran ayuda.

Esto puede lograrse etiquetando las solicitudes y poniéndolas en contacto con el mejor agente para el trabajo.

El enrutamiento automatizado de tickets puede lograrse utilizando una plataforma de tickets que ofrezca la función, o utilizando [Make](#) para crear el flujo de trabajo.

Crédito de la imagen: Zendesk

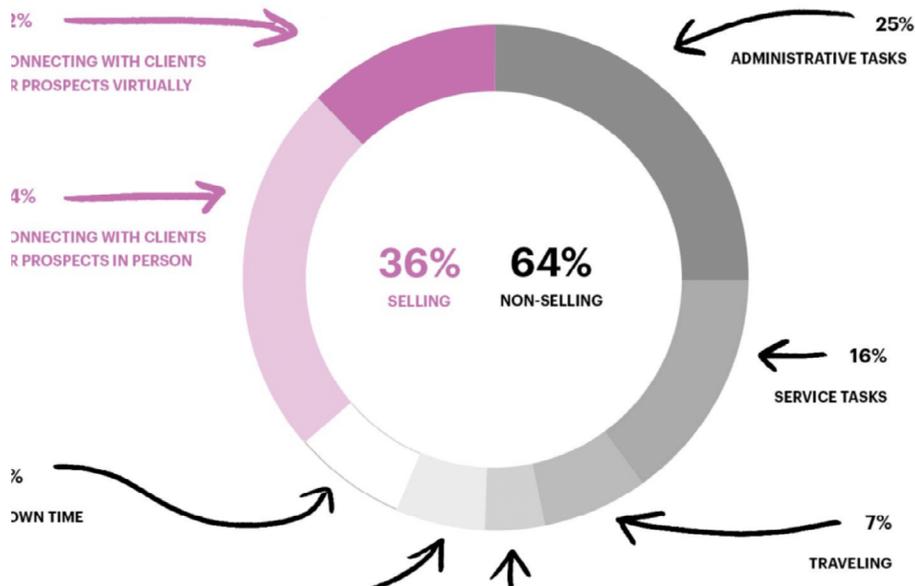


# Ventas

Las ventas son una de las áreas de automatización de la empresa. Para entender por qué, considere algunas de las tareas que un vendedor realiza a diario:

- » Envío de recordatorios por correo electrónico
- » Rellenar información en el CRM de la empresa
- » Encontrar clientes potenciales a través de diferentes canales
- » Enriquecer las notas buscando información en Internet
- » Redacción de propuestas

Te habrás dado cuenta de que ninguno de ellos está directamente relacionado con la venta, lo que, por supuesto, perjudica a las ventas.



Crédito de la imagen: Interfono

La automatización del puesto de trabajo puede ayudarle a automatizar algunas de estas tareas, para que los vendedores puedan dedicar más tiempo a vender. **He aquí algunas ideas:**

## 16. Gestión automática de reuniones

Las reuniones son el núcleo de las ventas y pueden convertirse rápidamente en una pesadilla. Al igual que el resto de las actividades de un vendedor, conllevan muchas más tareas que la propia reunión:

- » Ida y vuelta para decidir un horario que convenga a todos
- » Añadir la reunión en el calendario
- » Gestión de cancelaciones
- » Envío de recordatorios antes de la hora prevista
- » Seguimiento tras la reunión

Herramientas de programación de citas como Calendly son útiles en este caso. Puedes compartir un enlace que muestre la disponibilidad, recibir y enviar recordatorios y dar la opción de reprogramar las reuniones.

La automatización viene a continuación, ya que las integraciones nativas o una plataforma de automatización pueden facilitar las tareas adicionales mencionadas anteriormente.

## 17. Cualificar clientes potenciales con formularios y añadirlos a su CRM

Como vendedor, tener un día lleno de demostraciones y reuniones suele ser una gran sensación. Sin embargo, los clientes potenciales de baja calidad pueden hacer que esa sensación desaparezca rápidamente.

Para asegurarse de que todo encaja, la mayoría de las empresas suelen tener un sistema establecido. Un representante de desarrollo de ventas (SDR) puede realizar una llamada de presentación para determinar si ambas partes cumplen los requisitos básicos antes de seguir adelante.

Un equipo pequeño no puede permitirse ese lujo.

Los formularios son una excelente forma de automatizar ese proceso. Puedes hacer estas preguntas y cualificar a los clientes potenciales de antemano, sin dedicar el valioso tiempo y energía de tu equipo de ventas.

## **18. Enriquecer las notas poniendo la investigación en piloto automático**

Las ventas implican mucho copiar y pegar.

Aunque esto se acepta como parte del trabajo, es ineficaz e inexacto.

*“El 30-50% de los datos de CRM y ERP son inexactos”.*

- Henry Schuck, fundador y director general de ZoomInfo.

Una de las ventajas de la automatización del puesto de trabajo es la precisión. Incluso el mejor y más dedicado comercial comete errores. La automatización rara vez los comete.

Herramientas de enriquecimiento de leads como Clearbit o InsideView ayudan a reducir gran parte de la investigación. Por otro lado, [Make](#) permite realizar búsquedas rápidas extrayendo datos clave de LinkedIn.

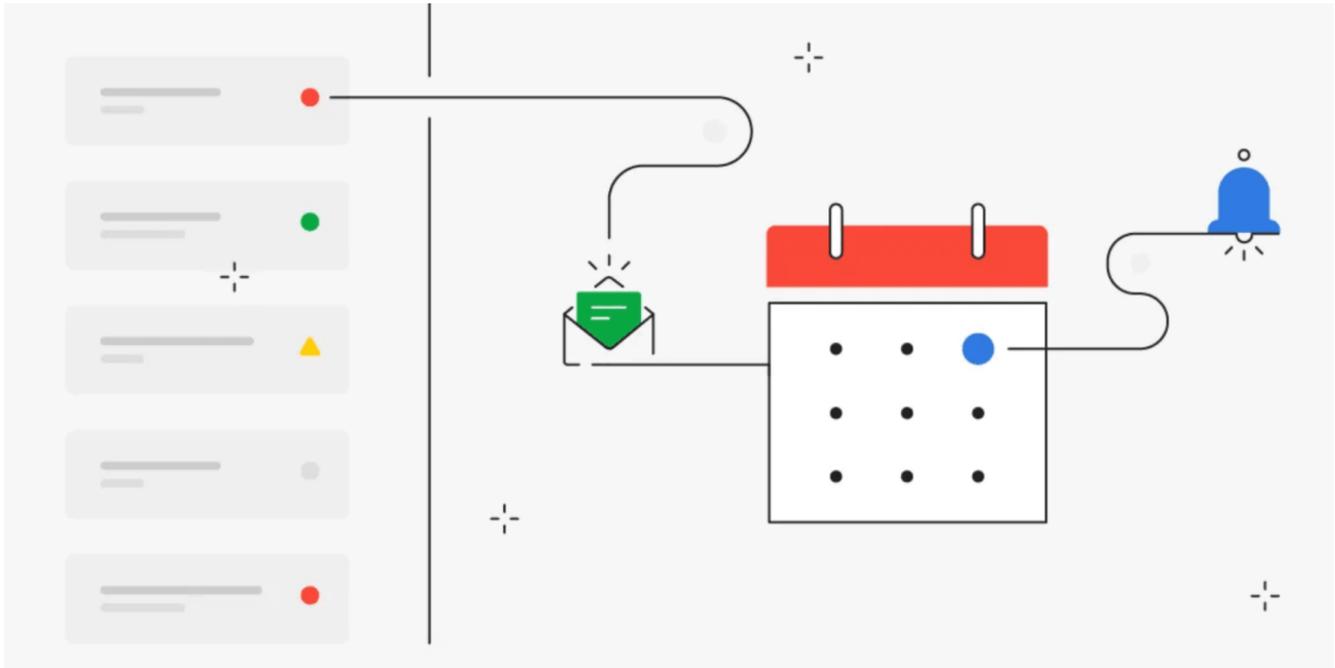
Utilice una plantilla para extraer automáticamente la información de contacto de LinkedIn a una nueva empresa de [Keap](#) CRM.

## **19. Seguimiento de clientes potenciales con un correo electrónico**

La reunión no es más que el principio. Los estudios han demostrado que el 80% de las ventas requieren 5 llamadas de seguimiento, pero el 44% de los vendedores se dan por vencidos después de una.

La mayoría de las plataformas CRM, incluidas [Keap](#), Pipedrive, HubSpot o Salesforce - ofrecen la opción de seguimiento por correo electrónico.

Si su CRM no lo hace, [Make](#) puede tomar el relevo conectándolo a su herramienta de difusión de correo electrónico preferida.



Crédito de la imagen: Pipedrive

## 20. Creación automática de documentos de venta

Los equipos de ventas dedican mucho tiempo a gestionar documentos. El 59 % de los jefes de ventas cree que la preparación de propuestas lleva demasiado tiempo.

Y lo que es peor, los vendedores también participan en la elaboración de los materiales, incluidos:

- » Contratos jurídicamente vinculantes
- » Propuestas personalizadas
- » Folletos y material de venta
- » Presentaciones

Se trata de un caso típico de automatización.

Una plataforma como [Make](#) puede ayudar a extraer datos de un CRM y automatizar la creación de documentos. Por ejemplo, cada vez que un cliente potencial alcanza una determinada fase del proceso, se crea un documento personalizado.

# Marketing

El marketing digital se ha convertido en un elemento básico para los consumidores modernos, que ahora esperan experiencias personalizadas y a medida.

Como resultado, se prevé que el gasto mundial en automatización del marketing alcance los 25.000 millones de dólares en 2023.

Sin embargo, para muchas pequeñas empresas, el marketing sigue sin ser una prioridad. Esto se debe a varias razones:

- » **Costes:** Las herramientas y las contrataciones pueden ser caras
- » **Confuso:** Demasiadas opciones para elegir
- » **Dificultad de seguimiento:** El retorno de la inversión puede ser difícil de medir

Plataformas como [Keap](#), Pardot o HubSpot ofrecen opciones avanzadas para atender a los clientes, ofrecer campañas y realizar un seguimiento preciso de sus esfuerzos de marketing. Pero los costes pueden aumentar rápidamente.

Veamos algunas ideas de automatización asequibles que puede poner en práctica hoy mismo sin arruinarse.

## 21. Publicación automatizada en redes sociales

Las redes sociales son la plataforma publicitaria preferida por las PYME, ya que el 64% de las pequeñas empresas las utilizan en su estrategia de marketing.

Buffer y Hootsuite para automatizar la publicación de contenidos.

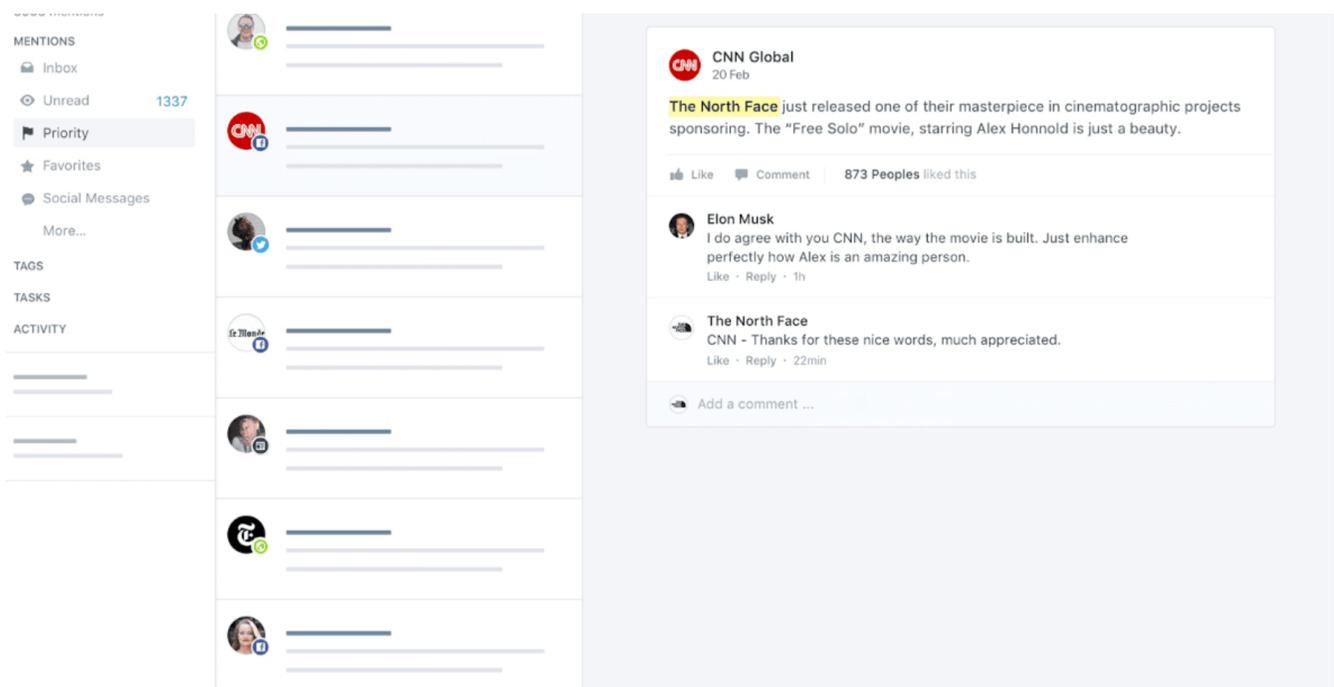
Si usted está listo para ir un poco más profundo, [Make](#) ofrece capacidades avanzadas. Este escenario toma los registros de Airtable (con imágenes) y los convierte en publicaciones de medios sociales para usted. Esta es una poderosa manera de automatizar sus esfuerzos de medios sociales en todas las plataformas.

## 22. Seguimiento de las menciones en línea

El seguimiento de las conversaciones sociales en las que su empresa no ha sido etiquetada puede ayudarle:

- » Recoger opiniones
- » Identificar posibles problemas
- » Crear momentos auténticos
- » Buscar oportunidades

Herramientas como Mención o Determ le ayudarán a supervisar las menciones de su marca en Internet. Si prefieres monitorizar palabras clave específicas, siempre puedes automatizar el marca menciones de seguimiento de con [Make](#).



Crédito de la imagen: Mención

## 23. Envío de campañas automatizadas de goteo y correos electrónicos transaccionales

El marketing por correo electrónico tiene el mayor retorno de la inversión para las pequeñas empresas con 42 dólares por cada dólar invertido.

Desde recordar a los clientes que han abandonado el carrito hasta enviar mensajes de cumpleaños o promociones, las posibilidades son infinitas.

Utilizar plataformas de marketing por correo electrónico como [Keap](#), Campaign Monitor o Mailchimp le ayudarán a crear mensajes de correo electrónico atractivos con campos inteligentes y se encargarán de enviarlos por usted.

Estas plataformas le permiten integrarse con parte de su pila tecnológica y configurar activadores. De este modo, los clientes pueden inscribirse en una campaña de correo electrónico en función de sus acciones o su perfil.

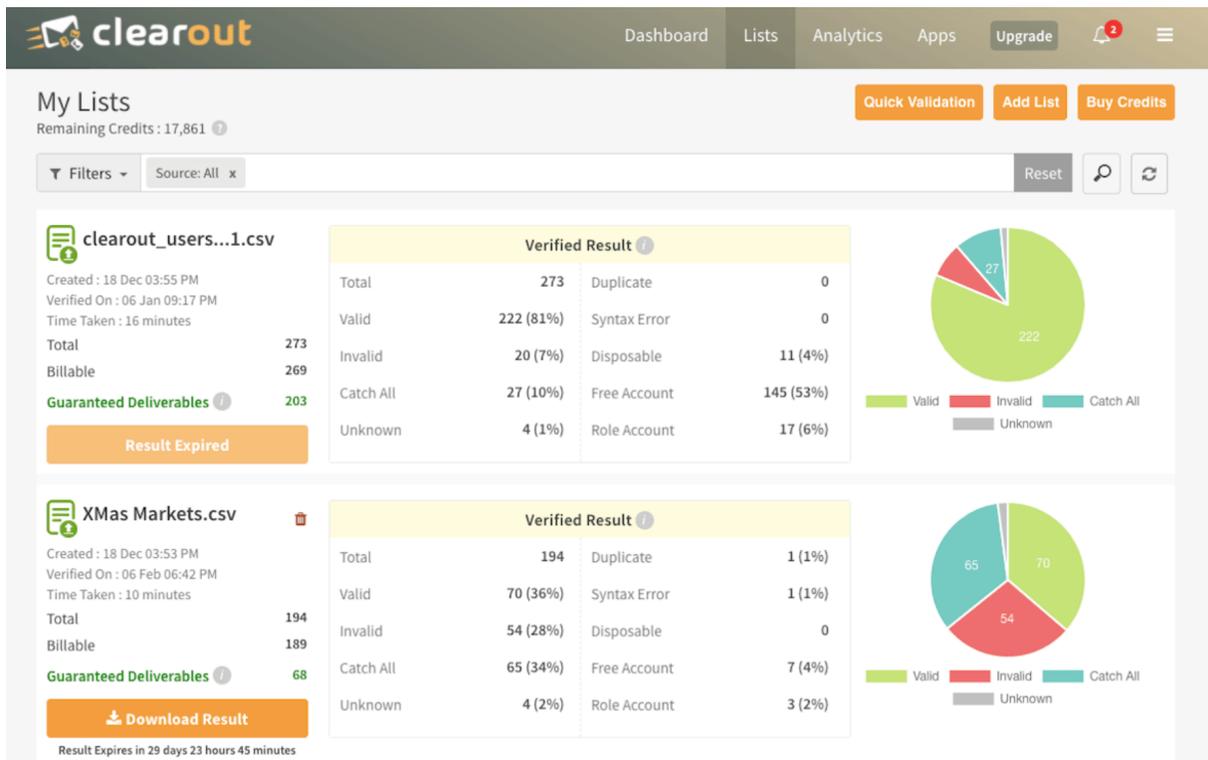
[Make](#) puede emplearse entonces para añadir otra capa de automatización.

## 24. Verificar los correos electrónicos para que no lleguen a la carpeta de spam

Hay una regla básica del email marketing que muchos pasan por alto: hay que llegar a la bandeja de entrada antes que nada.

Quedarse atascado en la carpeta de spam no es divertido. También afectará a las tasas de apertura, clics y conversiones de tu correo electrónico.

Herramientas como Borrar o ZeroBounce le ayudarán a asegurarse de que su lista está pronta. Con [Make](#), puedes integrar estas herramientas para realizar comprobaciones automáticas de nuevos suscriptores, por ejemplo.



Crédito de la imagen: G2

## 25. Controle sus análisis con informes diarios

Herramientas como Google Analytics o Kissmetrics proporcionan información valiosa que debe comprobarse a diario:

- » Rendimiento del sitio web
- » Resultados de las campañas de adquisición
- » Canales con mejores resultados
- » Conocimientos y comportamientos de la audiencia

La automatización es una forma estupenda de mantenerse al día.

Con Make, puede configurar fácilmente un informe diario para enviarlo directamente a su plataforma de comunicación preferida.

Utilice esta plantilla para recibir un informe diario de Google Analytics del día anterior en Slack.

# Conclusión

La automatización de puestos de trabajo es un campo fascinante con posibilidades casi infinitas.

Estamos convencidos de que puede ayudar a los equipos a destacar en una economía global muy competitiva.

Antes de irte, recuerda que la automatización no es un truco de magia ni el todo y el fin de los negocios.

Hay cosas que no pueden (ni deben) automatizarse. Tenga en cuenta estos principios básicos cuando empiece a experimentar:

- » **Empieza por algo pequeño:** una tarea cotidiana, como ponerte una notificación, es un buen punto de partida.
- » **Elija tareas repetitivas:** Cuanto más se pueda ejecutar esta tarea, mejor te sentirás automatizándola.

**Empiece con apuestas bajas:** Quizá no empieces con un correo electrónico automatizado a tu lista de 15.000 suscriptores.

Esperamos que le haya servido de inspiración para probar y explorar la automatización en su empresa.

¡Feliz automatización!

## **Thierry Maout**

Redactor de contenidos en [Make](#). Apasionado de la tecnología, las start-ups y la educación. En mi tiempo libre, le gusta ver MMA, películas sobre viajes en el tiempo y vídeos de YouTube de 6 segundos de duración.

## Acerca de Make

Make es la plataforma visual líder para que cualquiera pueda diseñar, construir y automatizar cualquier cosa, desde tareas y flujos de trabajo hasta aplicaciones y sistemas, sin necesidad de conocimientos de codificación.

Make permite a las personas, los equipos y las empresas de todos los verticales crear potentes soluciones personalizadas que escalan sus negocios más rápido que nunca. Genera poderes sobre más de 500 000 organizaciones en todo el mundo. Obtenga más información sobre Make en [www.make.com](http://www.make.com).

## Acerca de Babel-Team

Somos una empresa especializada en soluciones estratégicas para la innovación digital con más de 15 años de experiencia en marketing y automatización de ventas. Como socio certificado de Make, ofrecemos soporte técnico VIP para cuentas, así como la experiencia necesaria para administrar e implementar sus flujos automatizados.





# ¡Conozca Make!

**COMIENZE GRATIS HOY**

<https://babel.team/conoce-make>

✔ ONBOARDING GRATIS  
EN ESPAÑOL\*

✔ 10.000 OPS GRATIS (1ER MES)  
PLAN PRO\*

✔ SIN TARJETA    ✔ SIN LÍMITE DE TIEMPO EN EL PLAN FREE

\* Beneficios exclusivos para clientes Babel-Team.  
Obtenga su cuenta y reciba su onboarding gratis. Contáctenos!

