

Está claro que el comercio B2B necesita un cambio. Las empresas de hoy usan demasiadas herramientas y aplicaciones, por lo que la experiencia de compra es demasiado complicada. Una experiencia tan importante como esta debería ser lo más sencilla posible. Por eso, en HubSpot duplicamos nuestra inversión en comercio B2B. En Commerce Hub, encontrarás todo lo que necesitas, desde herramientas de gestión y recepción de pagos hasta facturas, suscripciones y pagos a plazos. Damos a los equipos soluciones de ventas más eficientes y canales de compra más sencillos para los clientes. Además, nuestras herramientas son internacionales. Integramos Stripe en nuestros sistemas para ofrecer divisas y métodos de pago locales a los clientes de HubSpot de todo el mundo. Además, ahora Commerce Hub está disponible con las herramientas gratuitas. En nuestra estrategia B2B, la sencillez lo es todo. Por eso, puedes iniciar sesión en HubSpot y activar Commerce Hub con un sencillo sistema de autoservicio. Y la optimización del comercio B2B no acaba aquí. Mejoramos las funciones de facturación de Commerce Hub para que puedas gestionar facturas, suscripciones y pagos fácilmente. A los equipos financieros también les encantará nuestra nueva integración con QuickBooks, que sincroniza pagos y facturas de forma bidireccional. Al simplificar tu sistema de pagos, tu empresa crecerá y HubSpot crecerá con ella. También lanzamos una API para los pagos, las facturas y las suscripciones. En HubSpot, sabemos lo importante que es una buena experiencia de compra. Por eso, damos al comercio B2B las soluciones que necesita. Descubre la oferta completa de Commerce Hub en el Spring Spotlight.