Publicado en Cuidad de México el 30/05/2024

# [HubSpot recalca que reinventarse es prioritario para aumentar el éxito de las empresas](http://www.notasdeprensa.es)

## El 80% de las empresas en México ha incrementado sus ventas gracias al uso de IA, según un estudio de HubSpot

 De acuerdo con HubSpot, la plataforma CRM líder para empresas en expansión, en la era actual las empresas tienen el importante compromiso de adaptarse a los cambios, ya que el panorama actual de la IA y las cambiantes demandas de los clientes exigen una verdadera reinvención.    De acuerdo con cifras de PWC, 45% de los CEOs de todo el mundo piensan que sus compañías dejarán de ser viables económicamente antes de diez años si no se reinventan.   "Los líderes de las empresas están bajo una inmensa presión para crear experiencias memorables para sus clientes, mientras controlan sus costos. En este sentido, las empresas debemos fortalecernos desde dentro y lograr una verdadera reinvención para no perder negocio", señala Camilo Clavijo, Country Manager de HubSpot para Latinoamérica. "Uno de los elementos básicos para lograr este cambio consiste en optimizar el área de servicio al cliente con la implementación de tecnologías, recordemos que sin un buen servicio al cliente no hay crecimiento del negocio", agrega Clavijo  La Encuesta Mundial de CEOs - 2024 resalta que los líderes del mundo empresarial deben apostar por un enfoque más transformador si quieren que sus empresas sigan por el buen camino en las próximas décadas. De acuerdo con la plataforma CRM líder para empresas en expansión, la "vieja forma" de hacer las cosas ya no es una alternativa, es apremiante transformarse como consecuencia de la tecnología, pero también es la oportunidad de hacer de ella un aliado. El estudio: "Estado de las ventas 2024" de HubSpot encontró que el 93% de las empresas en México considera que el uso de la tecnología es importante o muy importante en sus labores diarias y que el 80% de las empresas en el país ha incrementado sus ventas gracias al uso de IA.   "No se trata de poner presión a las empresas, particularmente a sus líderes, se trata de buscar acompañarlos para enfrentar esta realidad. Debemos abrazar el cambio y generar consciencia de que la reinvención y evolución es necesaria; debemos entender el contexto actual y con ello poner acción, ser más proactivos que reactivos, particularmente en lo que corresponde a la atención a nuestros clientes y a la adopción de tecnología que son el pilar de nuestros negocios", explica Shelley Pursell, Directora Senior de Markerting de HubSpot para Latinoamérica.   Finalmente, HubSpot hace énfasis en la oferta actual de herramientas tecnológicas en el mercado que se enfocan no solo en la atención al cliente, sino que ofrecen soluciones integrales para toda la empresa. Recientemente, la compañía anunció durante su nueva iniciativa semestral, Spotlight, el lanzamiento del nuevo Service Hub. El nuevo Service Hub está ayudando a las empresas en su reinvención en servicio, con sus potentes capacidades de IA, su soporte omnicanal y su enfoque en el éxito del cliente como un impulsor estratégico de ingresos.   Para más información se puede visitar: https://www.hubspot.es/spotlight

**Datos de contacto:**

Norma Aparcio

ATREVIA

55 59 22 42 62

Nota de prensa publicada en: [https://www.mexicopress.com.mx/hubspot-recalca-que-reinventarse-es](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorías: Internacional Inteligencia Artificial y Robótica Marketing Emprendedores Estado de México



[**http://www.mexicopress.com.mx**](http://www.notasdeprensa.es)