

MARKETING AUTOMATION:

COMPARATIVA DE PLATAFORMAS

ÍNDICE

Introducción

Beneficios marketing automation	1
Criterios de selección de plataforma	2

Análisis detallado plataformas

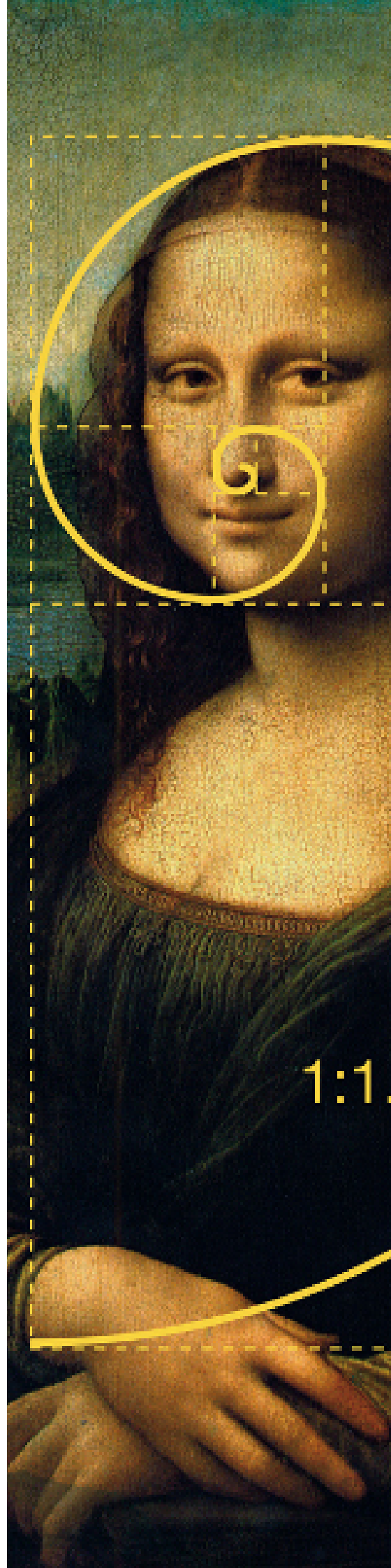
HubSpot Marketing Hub	3
Brevo	4
Active Campaign	5
Klaviyo	6
Adobe Marketo Engage	7
Connectif	8

Comparativa de costos

¿Cuál elegir según tu negocio?	9
--------------------------------	---

Conclusiones

Perspectivas futuras del mkt automation	10
Fuentes	11





1. INTRODUCCIÓN

El marketing automation es el uso de software y tecnologías para automatizar tareas de marketing como el envío de correos electrónicos, publicaciones en redes sociales, segmentación de audiencias y seguimiento de leads. Permite a las empresas personalizar la comunicación y optimizar recursos, facilitando la gestión de campañas y el análisis de resultados.

El marketing automation ofrece importantes beneficios operacionales y estratégicos: mejora la eficiencia reduciendo tareas manuales repetitivas, facilita el crecimiento escalable sin aumentar proporcionalmente los recursos humanos, permite personalizar mensajes a gran escala mejorando el engagement, incrementa considerablemente la generación de leads y conversiones, y eleva la productividad.

2. CRITERIOS DE SELECCIÓN: PLATAFORMAS

En cuanto a la elección de una plataforma de automatización de marketing, es esencial considerar ciertos criterios específicos. Las funcionalidades clave, como email marketing, SMS y WhatsApp marketing, CRM, workflows de automatización, segmentación avanzada, analítica e integración de inteligencia artificial, son factores determinantes para evaluar la capacidad real de cada herramienta.

Además, es vital analizar el modelo de costos y la estructura de precios de la plataforma, incluyendo tarifas según número de contactos, volumen de mensajes enviados, usuarios permitidos o costos adicionales por funcionalidades avanzadas.

El retorno de la inversión (ROI) debe justificarse mediante métricas claras y casos de éxito previos, como aumentos comprobados en generación de leads, conversiones, reducción de costes y mejora en productividad.

También es crucial considerar la capacidad de integración de la plataforma elegida con sistemas tecnológicos existentes, tales como CRMs, plataformas e-commerce y herramientas analíticas, para asegurar un ecosistema de marketing fluido y coherente.

Finalmente, **la usabilidad y la curva de aprendizaje** son aspectos fundamentales. Una interfaz intuitiva, acompañada por recursos formativos de calidad y un soporte eficiente, garantiza una adopción más rápida y efectiva, evitando barreras significativas para el éxito de la herramienta.



3. ANÁLISIS: HUBSPOT MARKETING HUB

HubSpot Marketing Hub es una plataforma integral destacada por su potente CRM, email marketing avanzado y herramientas robustas para automatizar y personalizar campañas. **Incorpora inteligencia artificial** para mejorar la eficiencia del marketing, con funcionalidades como redacción automática de emails, generación de contenidos multicanal y agentes virtuales que optimizan la interacción con clientes, permitiendo ahorrar tiempo significativo en tareas repetitivas.

Sus **planes** están segmentados en Pro y Enterprise, desde 792 al mes hasta 3730€ al mes, con tarifas adicionales relevantes por onboarding. Por su estructura de costos, es más adecuada para empresas con presupuestos sólidos y objetivos claros de crecimiento.

La plataforma ha demostrado resultados efectivos: incremento significativo en generación de leads, cierres de ventas y mejora en soporte al cliente, así como integración fluida de datos. Aunque valorada por su interfaz amigable y facilidad inicial, presenta una curva de aprendizaje para explotar sus funciones avanzadas, especialmente en integraciones técnicas específicas.



HubSpot destaca también por sus **resultados comprobados** en diferentes sectores, reflejados en casos de éxito como aumentos considerables en engagement, reducción significativa en ciclos de venta, y mejoras en atención al cliente. Reconocida como líder por Gartner en automatización B2B, su fortaleza reside en una sólida capacidad de ejecución y visión estratégica. A pesar de su interfaz intuitiva y amplios recursos de aprendizaje, algunas empresas encuentran desafíos en integraciones complejas debido a limitaciones en su API, lo que implica que los equipos deben evaluar cuidadosamente su capacidad técnica y necesidad de funcionalidades avanzadas antes de optar por esta plataforma.

3. ANÁLISIS: BREVO

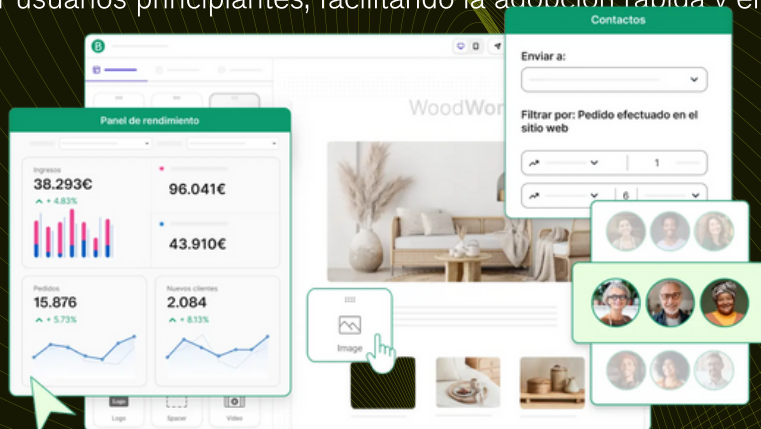
● BREVO

Brevo (anteriormente Sendinblue) es una plataforma de marketing digital integral orientada especialmente a PYMES, que destaca por su accesibilidad, gestión multicanal y un modelo de precios basado en volumen de emails enviados. La plataforma ofrece automatización robusta vía email, SMS, WhatsApp, notificaciones push y anuncios en Facebook, además de integrar un CRM completo y una Plataforma de Datos del Cliente (CDP). Esto permite unificar información del cliente, realizar segmentaciones dinámicas y optimizar campañas basadas en comportamiento y datos históricos, ideal para empresas con grandes bases de contactos que no envían comunicaciones con alta frecuencia.

Brevo ofrece un **modelo de precios flexible** y competitivo, con planes que parten desde un plan gratuito hasta planes Enterprise personalizados. La gran ventaja de este modelo radica en no cobrar por el número total de contactos, beneficiando especialmente a las empresas que cuentan con grandes listas de contactos poco activos. Sus planes más económicos comienzan desde 7€ mensuales, incrementando según el volumen de emails enviados, lo que permite una gestión presupuestaria más efectiva y transparente, especialmente para negocios con limitaciones financieras.

Los casos prácticos confirman la efectividad de Brevo en la **mejora de métricas clave**: desde alcanzar tasas del 95% de apertura en emails transaccionales hasta incrementos significativos en recuperación de carritos abandonados y reducción de tasas de abandono en empresas SaaS. Esto indica que la plataforma no solo es económica, sino también eficaz para generar resultados medibles en ROI, conversiones y engagement.

Además, Brevo cuenta con más de **150 integraciones**, ofreciendo flexibilidad y sincronización sencilla con herramientas CRM, CMS y e-commerce líderes. Su interfaz intuitiva es muy valorada por usuarios principiantes, facilitando la adopción rápida y el aprendizaje.

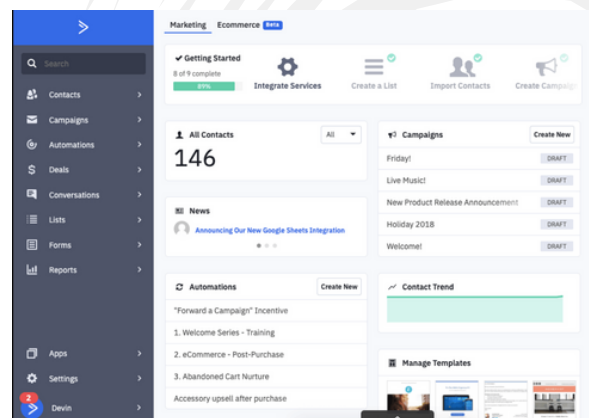


3. ANÁLISIS: ACTIVE CAMPAIGN

Es una plataforma de automatización de marketing integral que destaca por su potente motor de automatización, **amplio soporte multicanal** (email, SMS, chat, landing pages y redes sociales) y más de 750 recetas predefinidas para facilitar flujos de trabajo complejos. Su CRM integrado permite una eficiente segmentación y nutrición de leads, impulsando el engagement mediante contenido dinámico personalizado. Además, la plataforma utiliza inteligencia artificial para optimizar envíos, y posee una alta fiabilidad en entregabilidad de correos (89.6%), siendo una solución especialmente efectiva para empresas con fuerte enfoque en email marketing.

En términos de costos, ofrece **planes que aumentan según el número de contactos**, con precios iniciales asequibles (15€ hasta los 145€ para 1000 contactos), pero que escalan rápidamente a medida que crece la base de contactos, lo cual requiere una cuidadosa planificación presupuestaria. Sus potentes integraciones con plataformas de e-commerce y CRMs como Salesforce permiten aprovechar datos detallados del cliente para campañas más efectivas. Aunque es muy valorada por la profundidad y flexibilidad de sus automatizaciones, algunos usuarios encuentran cierta dificultad inicial debido a su curva de aprendizaje y complejidad, por lo que las empresas deben evaluar cuidadosamente la capacidad técnica

de sus equipos para sacarle el máximo provecho.

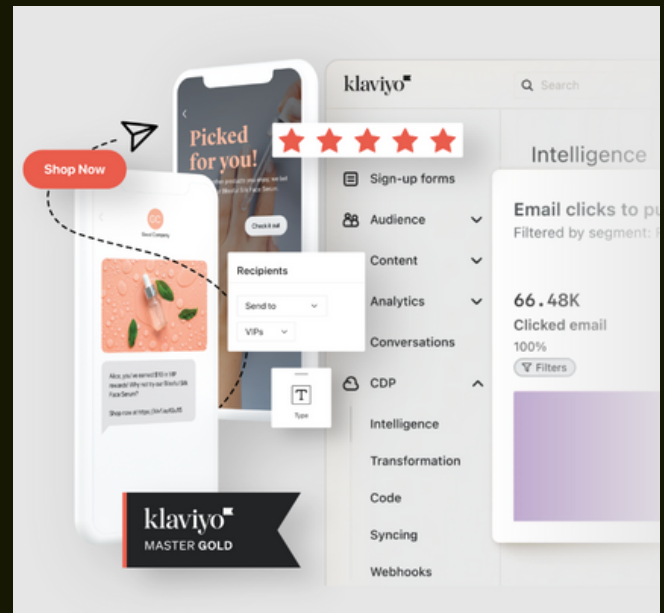


ActiveCampaign también sobresale por su capacidad demostrada para impulsar significativamente la generación y conversión de leads. Sin embargo, la plataforma puede resultar compleja y algo abrumadora para usuarios nuevos, quienes destacan una curva de aprendizaje considerable, así como algunos recursos educativos que no siempre están actualizados respecto a la interfaz actual. A pesar de ello, la mayoría de los profesionales del marketing valora especialmente la flexibilidad, profundidad de integraciones (como Shopify y Salesforce) y el alto grado de control que ofrece la plataforma.

3. ANÁLISIS: KLAVIYO

● KLAVIYO

Klaviyo es una plataforma líder especializada en automatización de marketing y CRM, especialmente diseñada para **marcas B2C y e-Commerce**. Su enfoque altamente orientado al consumidor ofrece funcionalidades específicas como automatización multicanal (email, SMS, apps móviles, formularios y notificaciones push), recuperación de carritos abandonados, recomendaciones dinámicas de productos y gestión avanzada de reseñas. La plataforma permite crear flujos de automatización fácilmente gracias a sus plantillas predefinidas, simplificando la personalización en tiempo real y la interacción efectiva con clientes.



Sus planes de precios son transparentes y escalables, ofreciendo un modelo gratuito inicial que resulta atractivo para pequeñas empresas o startups de comercio electrónico. Klaviyo diferencia claramente los costes entre email y SMS, lo que permite a las empresas pagar exclusivamente por los canales que utilizan activamente, siendo esto rentable y flexible especialmente para negocios en crecimiento.

Klaviyo demuestra un sólido retorno de inversión (ROI) en sectores de consumo. Casos destacados como la marca de ropa Cara Cara, que obtuvo un **ROI de hasta 170 veces** en solo tres meses, confirman la eficacia de la plataforma para incrementar ingresos, fidelizar clientes y aumentar su valor de vida. Estos resultados subrayan su fortaleza específica para marcas B2C orientadas a la lealtad y la recurrencia de compra.

La plataforma se integra profundamente con plataformas clave de comercio electrónico (Shopify, Magento, BigCommerce), usando analíticas avanzadas y predictivas impulsadas por inteligencia artificial para optimizar campañas. Sin embargo, algunos usuarios mencionan una curva de aprendizaje inicial moderada y ciertas áreas mejorables en la calidad del soporte al cliente. En general, Klaviyo es ideal para marcas que buscan un CRM B2C robusto y enfocado en el crecimiento basado en datos, automatización avanzada y personalización predictiva.

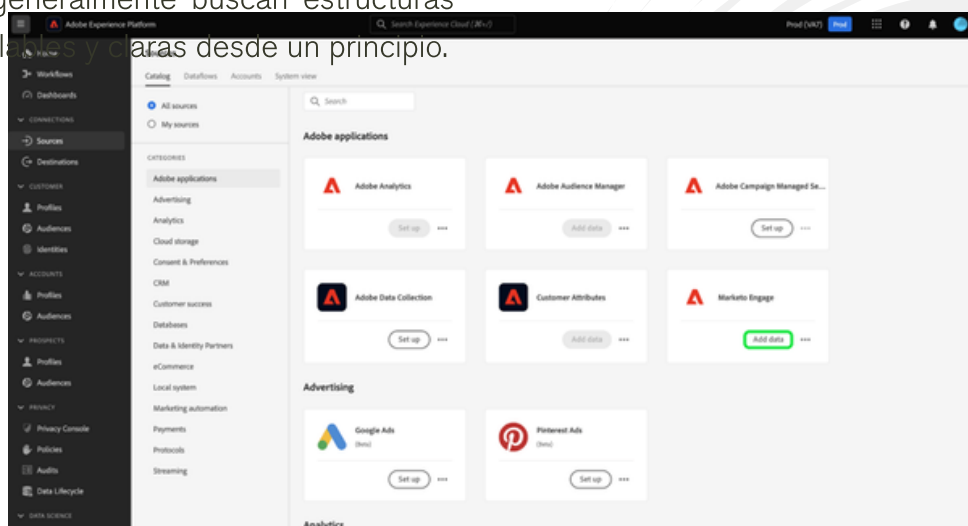
3. ANÁLISIS: ADOBE MARKETO ENGAGE

Es una plataforma de automatización de marketing orientada a empresas medianas y grandes, especialmente fuerte en estrategias complejas de **marketing B2B** y basadas en cuentas (ABM). La herramienta sobresale por su capacidad avanzada de personalización, contenido dinámico impulsado por inteligencia artificial y orquestación omnicanal fluida (email, web, móvil, chat, eventos y publicidad digital). Además, ofrece una gestión robusta de leads, con automatización en captura, puntuación y nutrición avanzada basada en comportamiento y datos demográficos.

En términos de costos, Marketo Engage no ofrece precios públicos lo que sugiere una orientación hacia empresas con presupuestos elevados. Esta falta de transparencia en precios actúa como una barrera natural para startups o PYMES, quienes generalmente buscan estructuras más escalables y claras desde un principio.

Su **integración nativa** con herramientas empresariales clave como Salesforce y Microsoft Dynamics facilita una sincronización fluida de datos entre marketing y ventas.

Sin embargo, la complejidad técnica y la pronunciada curva de aprendizaje que presenta Marketo Engage representan un desafío significativo. Algunos usuarios perciben la interfaz como algo anticuada, y los reportes pueden ser difíciles de manejar. Esto implica que las empresas interesadas deben contar con equipos capacitados o **invertir considerablemente en formación**, lo que representa un coste oculto importante adicional a la inversión inicial.



3. ANÁLISIS: CONNECTIF

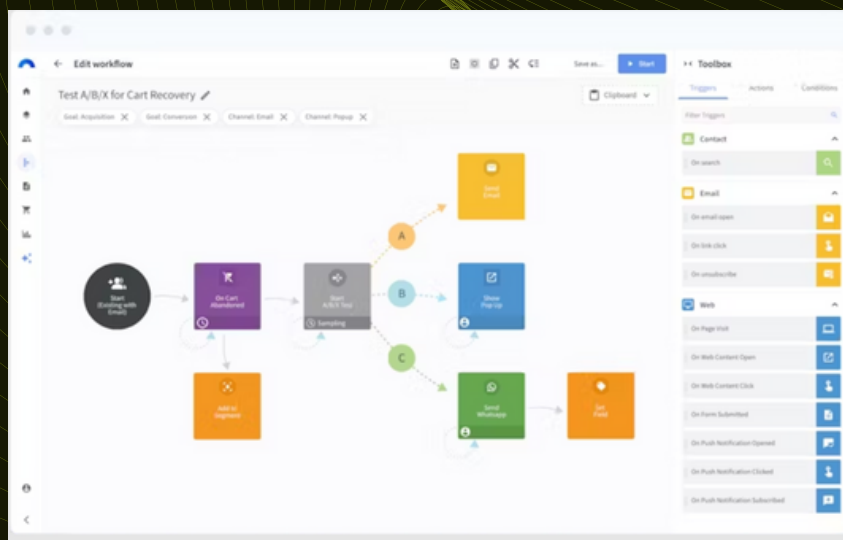
● CONNECTIF

Connectif es una plataforma integral de automatización de marketing impulsada por inteligencia artificial, diseñada especialmente para el sector e-Commerce. Destaca por ofrecer **personalización profunda** del contenido web y **omnicanalidad**, recopilando datos avanzados sin necesidad de cookies. Entre sus funciones clave están pop-ups dinámicos, banners promocionales, recomendaciones inteligentes de productos, contenido web personalizado (inlines, barras superiores, formularios), y múltiples canales de comunicación (email, SMS, WhatsApp y notificaciones push).

La plataforma cuenta con una estructura de precios escalable, comenzando con un plan gratuito para pequeñas necesidades (100 emails al mes y 1 millón de actividades), y planes de pago que crecen en función del volumen mensual requerido, ofreciendo flexibilidad a negocios de distintos tamaños. Sin embargo, es importante prever posibles cargos adicionales si se superan los límites contratados.

Connectif ha demostrado resultados claros y medibles en ventas online: empresas han incrementado su facturación en poco tiempo, mejorado significativamente la conversión de usuarios anónimos en leads, y generado un importante volumen de ventas gracias a recomendaciones personalizadas basadas en comportamiento e historial del usuario.

La plataforma se integra fácilmente con las principales plataformas e-Commerce como Shopify, Magento, PrestaShop y WooCommerce, así como con herramientas externas mediante Zapier. Los usuarios valoran especialmente su interfaz visual, intuitiva y sencilla (drag-and-drop), junto con su soporte al cliente ágil y en español, lo que facilita considerablemente la adopción y gestión diaria de las campañas de marketing.



4. COMPARATIVA DE COSTOS

Comparar costes entre plataformas de automatización de marketing es complejo, porque cada una tiene un modelo distinto: algunas cobran por volumen de emails enviados, otras por número de contactos o funcionalidades adicionales, lo que hace esencial elegir según las necesidades específicas del negocio.

- **HubSpot:** Cobra por cantidad de contactos y usuarios, más tarifa inicial de onboarding.
- **ActiveCampaign:** Precio según cantidad de contactos; escala rápidamente con el crecimiento de la base.
- **Brevo:** Basado en volumen de emails enviados mensualmente, independiente del número de contactos.
- **Adobe Marketo Engage:** Precios personalizados, basados principalmente en tamaño y complejidad de la base de datos.
- **Klaviyo:** Cobra por número de contactos para email y volumen de créditos usados para SMS.
- **Connectif:** Precio según volumen combinado de emails y actividades mensuales en plataforma.

● ¿CUÁL ELEGIR SEGÚN TU NEGOCIO?

Si tu negocio es una PYME o startup centrada en e-commerce, te conviene más elegir plataformas como Klaviyo, Brevo o Connectif, que ofrecen modelos escalables basados en volumen de emails enviados o créditos por uso, adaptándose mejor a presupuestos limitados.

En cambio, si tienes una empresa mediana o grande con ventas B2B y procesos complejos, es preferible optar por HubSpot o Adobe Marketo Engage, que aunque tienen costes más elevados, proporcionan funcionalidades avanzadas, integración profunda con CRMs y herramientas específicas para marketing basado en cuentas (ABM).

Finalmente, si buscas automatizaciones complejas y una gran flexibilidad en la gestión de contactos, ActiveCampaign es una opción destacada, pero requiriendo atención especial a cómo escalan sus costes a medida que crece tu base de datos.

● EJEMPLO REAL

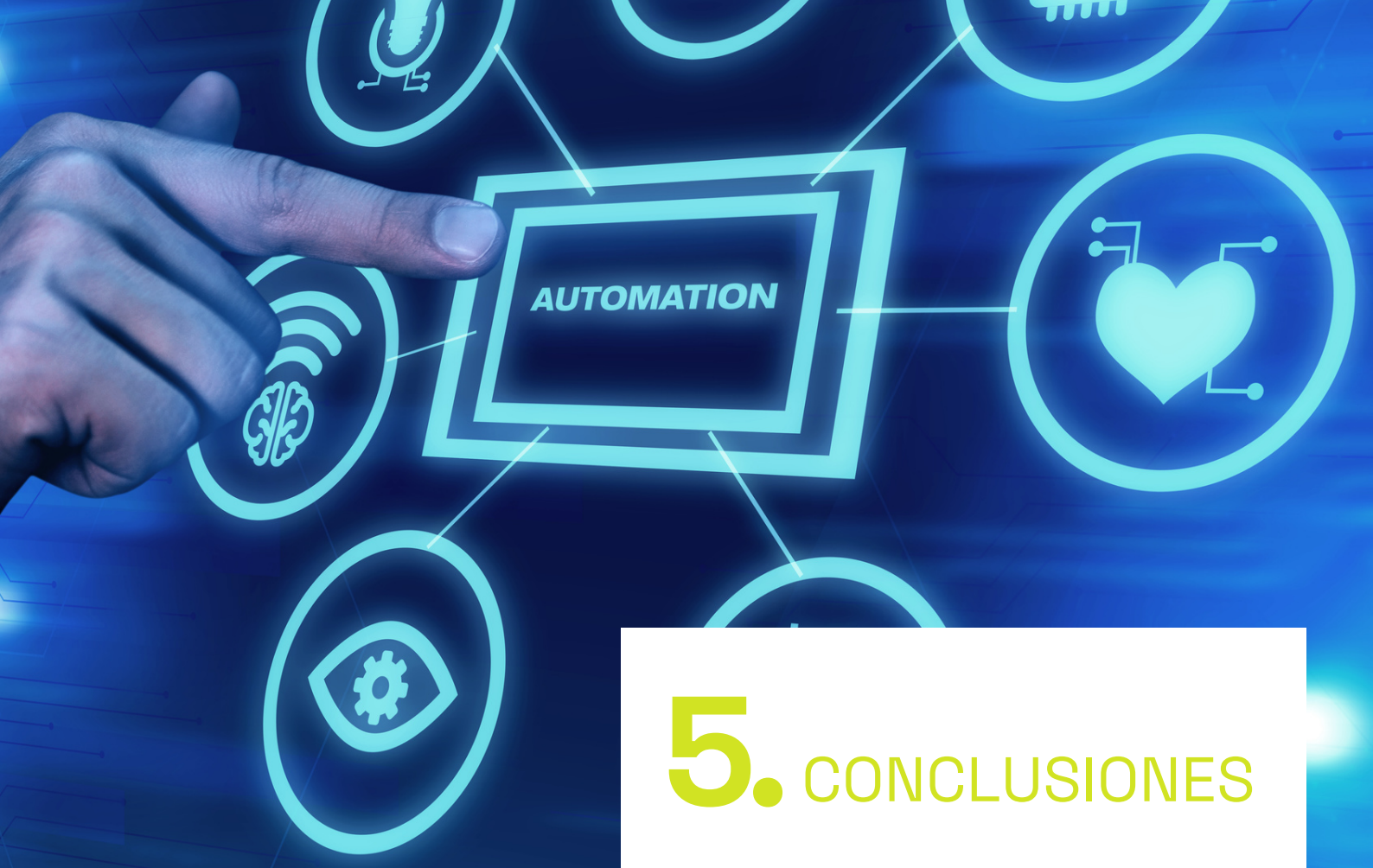
Tienes un e-Commerce con una BBDD de unos 20000 contactos y quieres mandar emails a tu BBDD además de hacer acciones en la web como popups, banners...

- **HubSpot:** Por unos 792 euros mensuales más el fee inicial, podrías gestionar RRSS, hacer acciones ilimitadas por mail, crear formularios o gestionar pagos por stripe entre otras
- **ActiveCampaign:** Al tener unos 25000 contactos, el plan starter ya ascendería a 391 euros al mes pudiendo hacer hasta 5 acciones de automatización, segmentaciones limitadas, integraciones con el CRM y envío de emails variados.
- **Brevo:** Podrían mandarse unos 60000 emails mensualmente por unos 85 euros, además incluye la posibilidad de crear una landing page y mandar hasta 500 notificaciones push al mes.
- **Adobe Marketo Engage:** Precios personalizados, basados principalmente en tamaño y complejidad de la base de datos pero en este caso, es una solución muy cara para este caso y necesidad particular.
- **Klaviyo:** Tiene un plan gratuito que permite mandar hasta 500 mails y 150 créditos de sms mensuales. Se quedaría corto por lo que para unos 25000 contactos activos, si sólo quieres mandar mails, podrías mandar hasta 250000 por unos 372 euros.
- **Connectif:** Por unos 160-200 euros podrías mandar 40000 mails y tener 250000 actividades. Plataforma muy interesante porque permite hacer segmentaciones muy variadas y automatizaciones según el comportamiento del usuario en la web.

● ¿QUÉ RECOMENDAMOS?

Cada negocio deberá valorar, en función de sus objetivos y presupuesto, qué opción le resulta más conveniente.

Por nuestra parte, consideramos que soluciones como la que ofrece **Connectif** son bastante acertadas, gracias a las múltiples posibilidades que ofrecen tanto para email como para web.



5. CONCLUSIONES

Elegir la plataforma adecuada de automatización de marketing es **crucial para optimizar recursos y alcanzar los objetivos estratégicos** y operacionales del negocio. No existe una solución única para todas las empresas, ya que cada herramienta tiene ventajas específicas según el modelo de negocio, tamaño, objetivos y presupuesto disponible.

Plataformas como HubSpot y Adobe Marketo encajan mejor en entornos complejos B2B, mientras que Brevo, Klaviyo y Connectif son ideales para e-commerce y PYMES por su flexibilidad y accesibilidad. ActiveCampaign destaca en flexibilidad y potencia, pero exige un control riguroso sobre los costes a medida que se escala.

6. PERSPECTIVAS FUTURAS DEL MKT AUTOMATION

En el futuro próximo, el **uso de inteligencia artificial** será cada vez más determinante en las plataformas de automatización de marketing, potenciando capacidades predictivas y ofreciendo niveles de personalización cada vez más sofisticados. Las tecnologías como el **machine learning y el análisis predictivo** no solo permitirán anticipar comportamientos del usuario, sino también automatizar decisiones en tiempo real, aumentando la eficacia de las campañas.

Las soluciones "**cookieless**" también ganarán protagonismo debido a los cambios regulatorios y a la mayor preocupación por la privacidad digital, lo que elevará la importancia de plataformas que gestionen eficazmente los datos propios (first-party data), como clave estratégica para mantener una relación directa y transparente con el consumidor.

Asimismo, se espera una creciente integración de canales emergentes como WhatsApp, aplicaciones móviles y otros medios digitales innovadores, que permitirán experiencias de usuario más fluidas, coherentes y multicanal.

Finalmente, la consolidación de plataformas en **ecosistemas interconectados** será crucial, facilitando no solo el análisis profundo de datos, sino también la gestión unificada de todos los puntos de contacto con el cliente. Las empresas que adopten tempranamente estas tendencias estarán mejor posicionadas para diferenciarse y aprovechar oportunidades en un entorno competitivo, dinámico y cada vez más digitalizado.



7. FUENTES

- Estadísticas de Marketing Digital para 2025 - Vende Más: <https://www.vendemas-mkt.com/blog/estadisticas-de-marketing>
- Marketing Automation B2C: una herramienta para impulsar las ventas - Ágora Digital: <https://agora-digital.es/marketing-automation-b2c-una-herramienta-para-impulsar-las-ventas/>
- ActiveCampaign Review 2025: What Nobody is Saying - Encharge.io: <https://encharge.io/activecampaign-review/>
- Adobe Marketo Engage Pros and Cons | User Likes & Dislikes - G2: <https://www.g2.com/products/adobe-marketo-engage/reviews?q=pros-and-cons>
- Marketo Engage Marketing Automation | Adobe Experience Cloud: <https://business.adobe.com/products/marketo.html>
- Adobe Marketo Engage Review 2025: <https://research.com/software/reviews/adobe-marketo-engage>
- HubSpot named a Leader in the Gartner® Magic Quadrant™: <https://ir.hubspot.com/news-releases/news-release-details/four-years-leader-hubspot-named-leader-gartner-magic-quadrant>
- Klaviyo's Next-Generation Analytics: <https://www.klaviyo.com/newsroom/analytics>
- Hyperpersonal Retail Experiences with Generative AI | Brevo: <https://www.brevo.com/blog/generative-ai-retail/>
- AI-Powered Marketing Software - HubSpot: <https://www.hubspot.com/products/marketing>
- Top 10 Best Marketing Automation Platforms - Cometly: <https://www.cometly.com/post/top-10-best-marketing-automation-platforms-for-2025>
- Adobe Marketo Engage Customer Reviews | SoftwareReviews: https://www.softwarereviews.com/products/adobe-marketo-engage?c_id=219
- Maximize Sales with ActiveCampaign - Tailored Edge Marketing: <https://tailorededgemarketing.com/how-to-use-activecampaigns-segmentation-to-personalize-emails-and-drive-sales/>
- Klaviyo Integrations - Klaviyo Blog: <https://www.klaviyo.com/blog/q1-2025-integration-highlights>
- Las 11 mejores herramientas de marketing automation - Brevo: <https://www.brevo.com/es/blog/mejor-software-de-marketing-automation/>
- Herramientas de automatización de marketing - ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/es/blog/marketing-automation-herramientas>
- Email Marketing, Automatización, CRM - Brevo: <https://www.brevo.com/es/>
- Marketing automation para cualquier negocio | ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/es/>
- Klaviyo: Marketing Platform | Email, SMS & B2C CRM: <https://www.klaviyo.com/>
- ActiveCampaign CRM Integration - OnePageCRM: <https://www.onepagecrm.com/marketplace/apps/activecampaign/>

- Brevo CRM Web App Integration - Zapier: <https://zapier.com/apps/brevo/integrations/crm-web-app>
- Brevo for Zoho CRM | Online Help: <https://help.zoho.com/portal/en/kb/crm/extensions/marketing/articles/brevo>
- Marketo Engage Destination | Adobe Experience Platform: <https://experienceleague.adobe.com/en/docs/experience-platform/destinations/catalog/adobe/marketo-engage>
- Adobe Marketo Engage Integrations: <https://business.adobe.com/products/marketo/integrations.html>
- Mailrelay.com - Brevo Sendinblue: <https://mailrelay.com/es/glosario/brevo-sendinblue/#::~:~:text=El%20CRM%20integrado%20de%20Brevo>
- Brevo: ¿Qué es? Mejor Alternativa | Mailrelay: <https://mailrelay.com/es/glosario/brevo-sendinblue/>
- Marketing Nurture | ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/recipes/marketing-nurture>
- Lifecycle Nurture for New Leads - ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/recipes/lifecycle-nurture-for-new-leads>
- FREE LEAD NURTURING EMAIL TEMPLATES - ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/tools/lead-nurturing-email-templates>
- Lead Nurturing Emails - Brevo: <https://www.brevo.com/blog/lead-nurturing-email/>
- What is an email nurture in marketing? - Klaviyo: <https://www.klaviyo.com/glossary/what-is-an-email-nurture>
- Marketing Segmentation Software | ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/platform/segmentation>
- Behaviour-based segmentation in Klaviyo | Enchant Agency: <https://www.enchantagency.com/blog/leveraging-behavior-based-segmentation-klaviyo>
- Klaviyo vs Segment | Nudgify: <https://www.nudgify.com/klaviyo-vs-segment/>
- Marketing Analytics Software | ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/platform/analytics-and-reporting>
- ActiveCampaign Marketing Platform: <https://www.activecampaign.com/platform>
- Explore your data with Analytics - Brevo: <https://help.brevo.com/hc/en-us/articles/20931843176082-Explore-and-analyze-your-data-with-CDP-Analytics>
- Brevo Reporting Integration - AgencyAnalytics: <https://agencyanalytics.com/integrations/brevo>
- Customer Analytics Platform - Klaviyo: <https://www.klaviyo.com/solutions/analytics>
- Marketing Analytics | Adobe Marketo Engage: <https://business.adobe.com/products/marketo/marketing-impact-analytics.html>
- Analytics | Adobe Marketo Engage - Experience League: <https://experienceleague.adobe.com/en/docs/marketo/using/product-docs/demand-generation/dynamic-chat/analytics>
- Brevo Customer Data Platform Review - Research.com: <https://research.com/software/reviews/brevo-customer-data-platform>

- Klaviyo Reviews - G2: <https://www.g2.com/products/klaviyo/reviews?page=5&ref=toksta.com>
- ActiveCampaign Reviews - ActiveCampaign: <https://www.activecampaign.com/reviews>
- Tributi Success Story - Brevo: <https://www.brevo.com/resources/success-story-tributi/>
- Monette Success Story - Brevo: <https://www.brevo.com/resources/success-story-monette/>
- Automatización del marketing con Marketo Engage - Adobe: <https://business.adobe.com/cl/products/marketo.html>
- Marketo Engage | Product description - Adobe: <https://helpx.adobe.com/legal/product-descriptions/adobe-marketo-engage---product-description.html>
- What is Adobe Marketo Engage? - Blueprintx: <https://blueprintx.com/what-is-adobe-marketo-engage/>
- Marketo Engage Features - Woodpecker: <https://woodpecker.co/blog/marketo-engage/>
- Klaviyo Review Management: <https://www.klaviyo.com/products/review-management>
- Switching to Klaviyo - Campaign Creators: <https://www.campaigncreators.com/blog/switching-to-klaviyo-email-marketing-optimize-with-these-tips>
- Personalized Images integration with HYPERISE - Brevo: <https://hyperise.com/integrations/brevo>
- Connectif: Definición y funciones - Agencia SEO: <https://agenciaseo.eu/connectif-que-es/>
- Connectif y ecommerce - Redegal: <https://www.redegal.com/es/blog/connectif-que-es/>
- Connectif Reviews - G2: <https://www.g2.com/products/connectif/reviews>
- Connectif - Shopify App Store: <https://apps.shopify.com/connectif-app?locale=es>
- Estudio Marketing Automation - Connectif: <https://connectif.ai/blog/estudio-marketing-automation-insights-clave-y-perspectivas-de-connectif/>
- Integration - Connectif: <https://connectif.ai/en/integration/>
- Connectif Integrations | Zapier: <https://zapier.com/apps/connectif/integrations>

ACADEMY



PHI AGENCY