

GUÍA DEFINITIVA:



**PLATAFORMAS TODO EN  
UNO PARA GESTIONAR  
LAS RRSS**

# ÍNDICE

## Introducción

Introducción	1
¿Por qué elegir una suite todo en uno?	2

---

## Herramientas

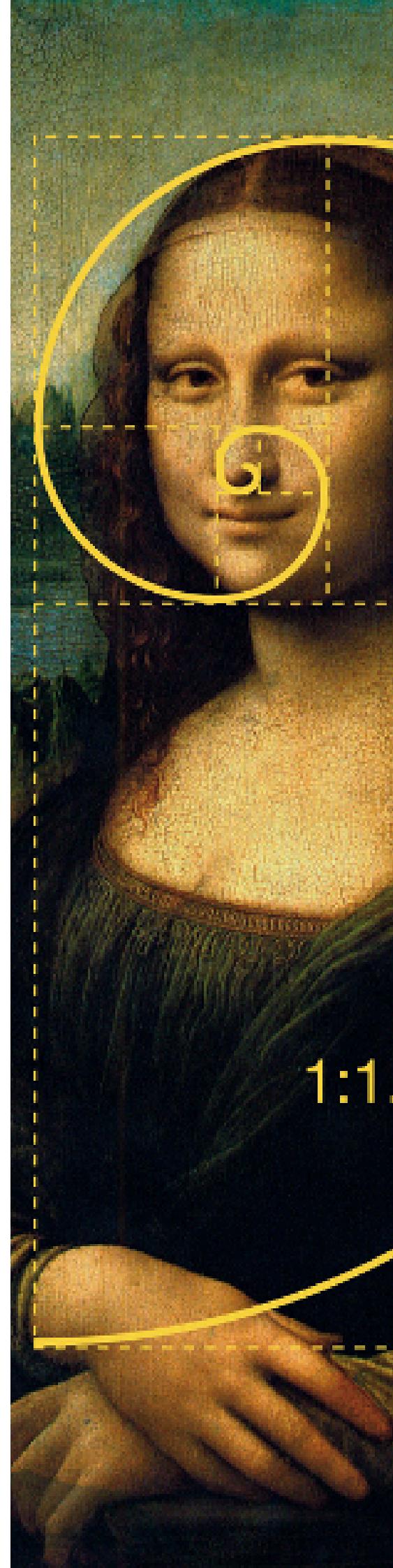
Metricool	3
Hubspot	4
Zoho Social	5
Otras herramientas	6

---

## Recomendación según tipo de organización

Conclusiones	7
--------------	---

---





## 1. INTRODUCCIÓN

La gestión profesional de redes sociales (RRSS) ha alcanzado una complejidad sin precedentes. Con una base global de 5.500 millones de usuarios y más de 2.000 millones de publicaciones diarias emitidas por marcas, la necesidad de destacar es crítica. Para evitar el caos de gestionar múltiples cuentas y herramientas, han surgido las **suites todo-en-uno**. Estas plataformas son esenciales porque integran las funciones clave en un único panel: creación, programación y análisis.

Además de estas bases, ofrecen herramientas avanzadas como la escucha social (social listening) para monitorizar menciones y tendencias, y la gestión integrada de campañas orgánicas y de pago. En conjunto, estas soluciones permiten a los equipos **ahorrar tiempo, optimizar recursos** y transformar la compleja presencia en redes sociales en una ventaja competitiva medible.

# 1.2 ¿POR QUÉ ELEGIR UNA SUITE TODO EN UNO?

Las suites integrales actúan como un centro único de operaciones. Permiten gestionar cuentas de múltiples redes sociales, coordinar equipos, automatizar la publicación de contenidos y extraer métricas en tiempo real.

La **unificación de herramientas** reduce el tiempo dedicado a tareas repetitivas y disminuye los errores al evitar saltar entre aplicaciones dispersas. Gracias a la automatización, se pueden programar publicaciones semanas o meses por adelantado, ajustar el contenido a las mejores horas y personalizar mensajes para distintos públicos.

Estas plataformas también ofrecen analíticas centralizadas, comparaciones con la competencia y la posibilidad de generar informes para evaluar el retorno de la inversión.

La adopción de suites integrales ofrece numerosas ventajas: ahorro de tiempo gracias a la automatización, simplificación de procesos, visión global de la estrategia y mejor coordinación entre equipos. Sin embargo, también existen desafíos, como el coste de los planes avanzados, la necesidad de formar al personal y la dependencia de una única herramienta para múltiples funciones.

Antes de adoptar una suite es importante **evaluar las necesidades** específicas de la organización, comparar precios y analizar la curva de aprendizaje.



# 2.1 METRICOOL

Es una plataforma de origen español empleada por más de dos millones de profesionales, agencias y marcas. Su interfaz en español y su enfoque intuitivo la han convertido en una de las opciones preferidas en el ámbito hispanohablante. Permite conectar perfiles de Instagram, TikTok, YouTube, X/Twitter, Facebook, LinkedIn, Pinterest y Google Business, así como gestionar campañas publicitarias en Google Ads y Meta Ads. Entre sus funciones principales destacan:

- **Planificación y programación masiva:**

se puede cargar un calendario completo de publicaciones, seleccionar las mejores horas y hashtags y repetir contenido evergreen de forma automática.

- **Flujos de aprobación:**

equipos y clientes pueden revisar y aprobar cada publicación antes de que se publique, agilizando la colaboración.

- **Análisis y comparadores:**

ofrece gráficas intuitivas que muestran el crecimiento de seguidores, interacciones y alcance; permite comparar el rendimiento con competidores y analizar influencers.

- **Creación de informes visuales:**

genera reportes personalizables en pocos minutos, exportables a diferentes formatos.



- **Integraciones:** se conecta con Google Drive, Canva, Adobe y Looker Studio, facilitando la creación de gráficos e informes; también cuenta con una función SmartLinks para optimizar el enlace en la biografía.

Entre sus **ventajas** se encuentran la facilidad de uso, la disponibilidad de un plan gratuito y los precios escalables para agencias. También destaca la posibilidad de gestionar anuncios y la compatibilidad con la mayoría de redes sociales. Como limitaciones, el editor de diseño propio es limitado y la generación de contenidos creativos depende de integraciones con Canva o Adobe; además, ciertas funciones avanzadas requieren planes de pago.

## 2.2 HUBSPOT

Es conocido por su enfoque en el inbound marketing y su robusto CRM. El módulo Marketing Hub incorpora herramientas que permiten atraer, convertir y fidelizar clientes. Sus principales características abarcan:

**•Analítica y paneles personalizados:**

integra datos de tráfico web, campañas de email y publicaciones sociales en paneles fáciles de interpretar.

**•Automatización y workflows:**

automatiza la segmentación de leads, envía correos personalizados y define recorridos de clientes según el comportamiento y la etapa del embudo.

**•Generación de formularios y páginas de destino:**

ofrece un editor de arrastrar y soltar para crear formularios, blogs y landing pages optimizados para SEO y responsive.

**•Gestión de contenidos:** permite planificar y publicar entradas de blog, correos y anuncios desde el mismo entorno; las interacciones se registran en el CRM para medir su impacto.

**•Gestión de redes sociales:** facilita la programación de publicaciones, el seguimiento de comentarios y la atribución de resultados a cada canal social.



HubSpot ofrece diferentes **niveles de precios**: una versión gratuita con funcionalidades básicas, un plan Starter desde unos quince dólares mensuales, un plan Professional que incorpora automatización avanzada y gestión de equipos, y un plan Enterprise orientado a grandes empresas. Su principal ventaja radica en la integración profunda entre CRM, marketing, ventas y servicio, lo que proporciona una visión de 360 grados del cliente. Como **desventajas**, los planes avanzados pueden resultar costosos para pequeñas empresas y la configuración inicial requiere una curva de aprendizaje considerable.

## 2.3 ZOHO SOCIAL

Zoho Social forma parte del ecosistema de Zoho One y se orienta a empresas que buscan unificar marketing y ventas. Además de integrar sus datos con Zoho CRM, ofrece una amplia gama de funciones que incluyen:

**Gestión multicanal:** administra perfiles de Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram y Google Business desde un mismo panel; los planes superiores permiten hasta 25 o 50 canales.

**Programación avanzada:** permite crear calendarios visuales, cargar publicaciones en bloque mediante archivos CSV y utilizar SmartQ para identificar los mejores momentos de publicación.

**Biblioteca y descubrimiento de contenidos:** organiza recursos multimedia, sugiere temas de tendencia y recicla publicaciones mediante colas automatizadas.

**Analíticas profundas y personalizables:** genera informes detallados sobre seguidores, engagement, alcance, conversiones y ROI; se pueden personalizar paneles y exportar informes en PDF o CSV.

**Colaboración y flujo de trabajo:** incluye bandeja de entrada compartida, aprobación de contenidos, comentarios internos, asignación de tareas y control de

**Permisos para equipos.**



### **Escucha social y análisis de**

**sentimiento:** monitoriza menciones, palabras clave, hashtags y competidores en tiempo real, detectando la percepción del público y posibles crisis de reputación.

Entre los **beneficios** de Zoho Social se encuentran la gestión unificada de múltiples canales, la programación inteligente, la monitorización en tiempo real y la colaboración con equipos. Sus desventajas incluyen una curva de aprendizaje pronunciada, algunas limitaciones en la personalización de los informes y la falta de integración nativa con Pinterest.

# 2.4 OTRAS HERRAMIENTAS PARA LA GESTIÓN DE RRSS

Aunque Metricool, HubSpot y Zoho Social lideran el mercado hispanohablante, existen otras soluciones que combinan gestión, creación y análisis en un mismo paquete:

## ● HOOTSUITE

Permite programar y publicar contenidos en múltiples redes, gestionar campañas, interactuar con mensajes y realizar análisis básicos de sentimiento y presencia. Dispone de marketplace de aplicaciones y cursos de formación, aunque las funciones avanzadas de escucha social y análisis sólo están disponibles en los planes empresariales, que son de coste elevado.

## ● SPROUT SOCIAL

Orientada a medianas y grandes empresas, combina programación, bandeja de entrada unificada, seguimiento de palabras clave y hashtags, análisis de sentimiento y gestión de atención al cliente. Sus complementos de monitorización tienen un coste adicional y la suscripción es más elevada que en otras alternativas orientadas a pymes.

## ● SPRINKLR Y MELTWATER:

Suites corporativas que integran gestión de redes, escucha social, publicidad y servicio al cliente a gran escala, recomendadas para marcas internacionales y sectores regulados.



# **3. RECOMENDACIONES SEGÚN TIPO DE ORGANIZACIÓN**

## **● FREELANCERS Y MICROEMPRESAS**

Metricool y Zoho Social en sus planes gratuitos o básicos son ideales por su facilidad de uso y su coste reducido. Ofrecen programación, análisis esencial y alguna integración con herramientas de diseño.

## **● PYMES Y AGENCIAS**

Metricool en planes Team o Enterprise resulta apropiado para gestionar varias cuentas y publicidad; Zoho One proporciona una solución integrada con CRM y otras aplicaciones empresariales. Hootsuite y Sprout Social son útiles para agencias que requieren funciones de atención al cliente y escucha avanzada, aunque su precio es más elevado.

## **● GRANDES EMPRESAS**

HubSpot Marketing Hub destaca por su enfoque en inbound marketing y su integración con el CRM; las suites empresariales como Sprout Social Enterprise, Sprinklr o Meltwater combinan marketing, servicio al cliente y gestión de reputación a gran escala.





## 4. CONCLUSIONES

A día de hoy la gestión de redes sociales requiere herramientas que ofrezcan eficiencia y una perspectiva global de las estrategias de marketing digital.

Las suites todo-en-uno como Metricool, HubSpot y Zoho Social se consolidan como opciones fundamentales para centralizar tareas, automatizar procesos y extraer insights valiosos. Metricool es ideal para usuarios que buscan simplicidad y especialización en redes y anuncios; HubSpot se diferencia por su integración con CRM y marketing automation, y Zoho Social destaca por la profundidad de sus análisis y la conexión con el ecosistema Zoho.

Otras opciones como Hootsuite y Sprout Social complementan el abanico de soluciones disponibles. La selección final dependerá de la envergadura del proyecto, del presupuesto y de la importancia relativa de cada función en la estrategia digital.

# 8. FUENTES

- <https://www.hubspot.com/>
- <https://www.hubspot.com/products/marketing>
- <https://www.zoho.com/social/>
- <https://metricool.com/>
- <https://metricool.com/ai-social-media-marketing/>
- <https://www.protocol80.com/blog/hubspot-marketing-hub-features>
- <https://research.com/software/reviews/zoho-social> <https://brand24.com/blog/social-media-monitoring-tools/>
- <https://www.onvocado.com/es/blog/las-mejores-herramientas-de-marketing-digital-de-2025-una-guia-integral-para-marketers/>
- <https://ticservei.com/potencia-tu-estrategia-de-redes-sociales-con-zoho-social/>

ACADEMY



PHI AGENCY