Saturn Studio – HubSpot



¿Qué es este módulo?

HubSpot es una plataforma CRM que ofrece herramientas de marketing, ventas y atención al cliente. Este módulo permite gestionar contactos, empresas y oportunidades de negocio (deals) mediante comandos para crear, listar y asociar información clave desde Saturn Studio.

¿Cómo obtener las credenciales? Haz clic aquí

Descripción de los comandos

List Contacts

Obtener una lista de contactos desde HubSpot.

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Credencial	Credencial de HubSpot necesaria para listar contactos.	credential
Límite	Cantidad máxima de contactos a retornar.	10
Asignar variable	Variable donde se almacenará el resultado. Ejemplo: {“contacts”:[{“id”:”98882047365″,”name”:”Brian Halligan”,”email”:”bh@hubspot.com“}]}	{var}

Create Contact

Crear un nuevo contacto en HubSpot.

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Credencial	Credencial de HubSpot necesaria para crear un contacto.	credential
Nombre	Nombre del contacto.	John
Apellido	Apellido del contacto.	Doe
Email	Correo electrónico del contacto.	johndoe@example.com
Teléfono	Número de teléfono del contacto.	123456
Empresa asociada	Empresa vinculada al contacto.	Rocketbot
Asignar variable	Variable donde se almacenará el resultado. Ejemplo: {“contactId”:”98934034231″,”name”:”Juan”,”lastname”:”Juarez”,”email”:”juanjuarez@hotmail.com“}	{var}

Create Company

Crear una nueva empresa en HubSpot.

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Credencial	Credencial de HubSpot necesaria para crear una empresa.	credential
Nombre	Nombre de la empresa.	Rocketbot
Dominio	Dominio de la empresa.	rocketbot.com
Descripción	Descripción de la empresa.	Rocketbot is a software company that provides automation…
Contacto asociado	Contacto asociado a la empresa.	Rocketbot
Ciudad	Ciudad donde se encuentra la empresa.	Santiago de Chile
Industria	Industria en la que opera la empresa.	NANOTECHNOLOGY
Teléfono	Teléfono de contacto.	123456
Asignar variable	Variable donde se almacenará el resultado. Ejemplo: {“contactId”:”98934034231″,”name”:”Juan”,”email”:”juanjuarez@hotmail.com“}	{var}

List Deals

Obtener una lista de oportunidades de negocio (deals).

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Credencial	Credencial de HubSpot necesaria para listar deals.	credential
Límite	Máximo número de deals a retornar.	10
Asignar variable	Variable donde se almacenará el resultado. Ejemplo: {“deals”:[{“id”:”33441182054″,”dealname”:”New Rocketbot Deal”,”amount”:”100″}]}	{var}

Create Deal

Crear una nueva oportunidad de negocio (deal) en HubSpot.

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Credencial	Credencial de HubSpot necesaria para crear un deal.	credential
Nombre	Nombre del deal.	New Rocketbot Deal
Etapa del deal	Etapa del negocio. Puede ser: Appointment Scheduled, Qualified to Buy, etc.	Appointment Scheduled
Valor	Monto económico del deal.	100
Fecha de cierre	Fecha estimada de cierre del deal (formato dd-mm-aaaa).	20-02-2025
Tipo de deal	Tipo: New Business o Existing Business.	New Business
Contacto asociado	Contacto relacionado con el deal.	Rocketbot
Empresa asociada	Empresa relacionada con el deal.	Rocketbot
Propietario del deal	Persona responsable del negocio.	John Doe

Parámetro	Descripción	Ejemplo
Asignar variable	Variable donde se almacenará el resultado. Ejemplo: {“dealId”:”33441847085″,”dealname”:”New {var} Deal”,”dealstage”:”qualifiedtobuy”}	

Ejemplo de uso

- **List Contacts**
  Obtener los 10 contactos más recientes en la cuenta de HubSpot.
- **Create Contact**
  Registrar un nuevo contacto con datos personales y empresa asociada.
- **Create Company**
  Crear una empresa con dominio, descripción y contacto asociado.
- **List Deals**
  Listar oportunidades activas con su nombre, valor y fecha estimada de cierre.
- **Create Deal**
  Registrar un nuevo negocio calificando su etapa, valor y propietario.

Requisitos

1. Contar con una credencial válida de HubSpot configurada en Saturn Studio.
2. Para operaciones de asociación (como contacto-empresa o contacto-deal), se deben usar entidades previamente creadas o existentes en el CRM.
3. La fecha del deal debe estar en formato **dd-mm-aaaa**.
4. Es importante respetar los valores posibles para campos como etapa del negocio o tipo de deal.