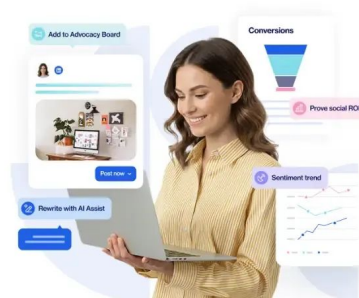


B2B social deserves B2B tools

Oktopost is built exclusively to turn B2B social into a measurable, scalable growth channel.

[Talk to an expert](#)[Book a demo today](#)

Trusted by thousands of B2B marketing professionals globally



Oktopost

Oktopost es una plataforma de gestión de redes sociales diseñada exclusivamente para el entorno B2B, ideal para departamentos de marketing y ventas en sectores tecnológicos o industriales. Su propósito es alinear la estrategia social con la generación de leads y la atribución de ingresos real. Permite a las empresas rastrear qué publicaciones generan conversiones en CRMs como Salesforce o HubSpot, integrando funciones de Employee Advocacy y Social BI para maximizar el ROI del contenido corporativo.

[Visitar Sitio Oficial](#) [Preguntar a ChatGPT](#) [Preguntar a Claude](#) [Preguntar a Grok](#)

Contenido del Dossier

- [Información de la Herramienta](#)
- [Consejos de Implantación](#)
- [Preguntas Frecuentes](#)
- [Contratos y Condiciones](#)

INFORMACIÓN DE LA HERRAMIENTA

Qué y para quién es

Oktopost es una plataforma de gestión de redes sociales diseñada exclusivamente para el entorno B2B (Business-to-Business). A diferencia de herramientas generalistas, su propósito es alinear la estrategia social con los objetivos de generación de leads y ventas. Es una herramienta robusta para empresas que entienden las redes sociales como un canal de adquisición de negocio y no solo de imagen de marca. Está dirigida a departamentos de marketing digital, equipos de comunicación corporativa y responsables de ventas que operan en sectores industriales, tecnológicos o de servicios profesionales de alto valor.

Principal ventaja profesional

Su capacidad nativa para la atribución de ingresos y la integración profunda con ecosistemas de ventas (CRM). Mientras otras herramientas miden "likes", Oktopost rastrea qué publicación o qué empleado compartiendo contenido ha generado un lead real en Salesforce o HubSpot, cerrando el ciclo entre marketing y ventas.

Para quién no es

No es una herramienta adecuada para pequeños comercios locales, autónomos o empresas B2C con presupuestos de marketing reducidos. Equipos que busquen una solución de "auto-servicio" barata o que no tengan una estrategia de venta consultiva encontrarán la plataforma excesivamente compleja y costosa.

Funcionalidades clave

- Gestión de campañas B2B con etiquetado UTM dinámico automático.
- Programa nativo de Employee Advocacy para convertir a los empleados en embajadores de marca.
- Social Inbox unificado para gestionar interacciones en múltiples perfiles desde un solo punto.
- Social BI (Business Intelligence) con informes avanzados de ROI y rendimiento de contenido.
- AI Assist para la generación de borradores y variaciones de mensajes.
- Flujos de aprobación jerarquizados para garantizar el cumplimiento normativo (compliance).
- Social Listening para monitorizar menciones de marca, competidores y tendencias del sector.

Precios

Oktopost no ofrece precios públicos, ya que se basa en presupuestos personalizados según el tamaño de la organización y el número de usuarios.

- Versión gratuita: No dispone de versión gratuita ni modelo freemium. Solo ofrece demostraciones guiadas por su equipo de ventas.
- Rango de precios: Se estima una inversión inicial que arranca habitualmente desde los 8.000€ - 10.000€ anuales para los paquetes de entrada (Professional).
- Versión Advanced: Paquetes superiores (desde aprox. 12.000€/año) que incluyen API, Single Sign-On (SSO) y acceso a funciones de gobernanza empresarial.

Perfil del usuario

- Empresas tecnológicas (SaaS), industriales, farmacéuticas y de servicios financieros.
- Departamentos de Marketing, Ventas (Social Selling) y Recursos Humanos (Employer Branding).
- Perfiles profesionales: Social Media Managers B2B, Demand Generation Managers y Content Strategists.

Nivel técnico requerido

- Uso: Medio. La interfaz es intuitiva pero el volumen de datos requiere una curva de aprendizaje inicial.
- Instalación: Medio/Alto. La configuración inicial suele requerir entre 2 y 4 semanas para integrar correctamente los CRM y configurar los flujos de trabajo.
- Conocimientos necesarios: Comprensión de métricas de marketing (UTMs, conversiones), manejo de CRM (Salesforce, HubSpot) y estrategia de contenidos B2B.

Ejemplos de uso profesional

- Atribución de leads: Identificar qué post en LinkedIn llevó a un usuario a descargar un whitepaper y registrar esa actividad en la ficha del contacto en el CRM.
- Employee Advocacy: Proporcionar a los directivos de la empresa contenido listo para compartir en sus perfiles personales para aumentar el alcance orgánico.
- Control de crisis: Configurar alertas de palabras clave para detectar menciones negativas de la marca antes de que escalen.

Uso y distribución

- Versión web: Acceso completo desde cualquier navegador moderno.
- Extensión del navegador: Disponible para Chrome para compartir contenido de forma rápida mientras se navega.
- Versión móvil: Aplicaciones disponibles para iOS y Android, centradas especialmente en la parte de Employee Advocacy y aprobación de posts.
- CLI / API: Dispone de API para desarrolladores en sus planes avanzados.

Open source

No es una herramienta de código abierto.

Integraciones

Oktopost destaca por ser una de las herramientas con mejor conectividad en el entorno corporativo.

- Facilidad de integración: Nivel profesional (requiere permisos de administrador en CRM/MAP).
- API propia: Dispone de una API REST exhaustiva para sincronización de datos personalizada.
- Servidor MCP: Recientemente han lanzado un servidor MCP (Model Context Protocol) que permite conectar la cuenta de Oktopost con agentes de IA (como Claude o ChatGPT) para automatizar flujos mediante lenguaje natural.
- Integraciones nativas: Salesforce, HubSpot, Microsoft Dynamics 365, Marketo, Oracle Eloqua, Act-On y Google Analytics.

Notas finales

Información legal, licencias y contratos

- Contratos: Generalmente anuales o plurianuales.
- Seguridad: Cumplimiento de estándares empresariales elevados, incluyendo SOC2 Tipo II, soporte para SSO (SAML) y cumplimiento de RGPD.
- Propiedad Intelectual: El cliente retiene la propiedad de todos los datos y contenidos gestionados a través de la plataforma.

Para más información:

- Sitio web oficial: <https://www.oktopost.com>
- Precios e información de paquetes: <https://www.oktopost.com/pricing>
- Documentación para desarrolladores (API/MCP): <https://developers.oktopost.com>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/oktopost>

CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

Aplicación profesional

Oktopost es una plataforma de gestión de redes sociales diseñada específicamente para entornos **B2B**. Su enfoque principal es la atribución de ingresos, permitiendo conectar cada interacción en redes sociales con oportunidades reales en el embudo de ventas. Es ideal para empresas que operan con ciclos de venta largos y consultivos, donde el contenido debe influir en múltiples tomadores de decisiones.

- **Tipos de empresa:** Sectores tecnológicos (SaaS), industriales, servicios financieros, farmacéuticas y consultoría estratégica de alto valor.
- **Presupuesto:** Inversión de nivel enterprise. Se estima un coste inicial de entre **8.000€ y 12.000€ anuales** dependiendo del nivel de integración y número de usuarios.
- **Puntos clave:** Atribución de leads nativa, programa de Employee Advocacy integrado y cumplimiento normativo (compliance) riguroso.

Madurez digital requerida

- **Usuarios y equipo:** El equipo de marketing debe estar familiarizado con el uso de **parámetros UTM**, modelos de atribución y creación de contenidos estratégicos. No es una herramienta de "auto-servicio" para principiantes.
- **Empresa y departamentos:** Requiere una alineación estrecha entre los departamentos de **Marketing y Ventas (Smarketing)**. La empresa debe contar ya con un CRM (Salesforce, HubSpot, Dynamics) consolidado y procesos de lead scoring activos.

Plan orientativo de implantación

Pasos necesarios y estimaciones

El despliegue completo suele completarse en un periodo de **4 a 8 semanas**, dependiendo de la complejidad de las integraciones técnicas.

- **Fase 1: Configuración técnica (Semana 1-2):** Conexión de perfiles sociales, configuración de dominios de seguimiento personalizados y enlaces de marca (Bitly o nativos).
- **Fase 2: Integración CRM/MAP (Semana 2-4):** Sincronización con el ecosistema de ventas. Es crítico mapear correctamente los campos de Oktopost con Salesforce o HubSpot para que la actividad social se registre en el historial del contacto.
- **Fase 3: Estructura de Campañas y Contenido (Semana 4-5):** Definición de la jerarquía de etiquetas UTM y configuración de flujos de aprobación. Configuración del Social Listening para monitorizar competidores.
- **Fase 4: Despliegue de Employee Advocacy (Semana 6-8):** Selección de embajadores internos, configuración de la aplicación móvil para empleados y carga de las primeras "Stories" para compartir.

Necesidades de formación del equipo

Es fundamental formar a los administradores en la interpretación del **Social BI** (Business Intelligence) para diferenciar entre métricas de vanidad (likes) y métricas de negocio (conversiones influenciadas). Los empleados participantes en el programa de embajadores requieren una sesión breve (1 hora) sobre uso de la App móvil y buenas prácticas en LinkedIn.

Perfiles necesarios

- **Perfiles técnicos:** Administrador del CRM/Marketing Automation para la integración de APIs y webhooks.
- **Personal interno:** Un Social Media Manager B2B y un responsable de capacitación de ventas (Sales Enablement).
- **Personal externo recomendado:** Consultores de implementación de Oktopost para auditar la configuración de la atribución durante el primer mes.

Retorno de la inversión (ROI)

- **Tiempos de impacto:** Los primeros datos de atribución son visibles a los 30 días, aunque el ROI financiero basado en ventas cerradas suele medirse tras el primer ciclo de venta completo (3-6 meses).
- **Cómo medirlo (KPIs):**
- **Influenced Pipeline:** Valor total de las oportunidades en el CRM que han interactuado con publicaciones sociales.
- **CPL (Coste por Lead):** Comparativa del coste de adquisición social frente a canales de pago (SEM/Social Ads).

- **Earned Media Value:** Valor publicitario equivalente generado por los empleados al compartir contenido orgánico.

Otros

- **Seguridad y Cumplimiento:** Oktopost ofrece integración SSO (Okta, Azure AD) y cumplimiento SOC2 Tipo II, lo que facilita la aprobación por parte del departamento de IT en grandes corporaciones.

- **IA Generativa:** La herramienta incluye AI Assist para adaptar el tono de los mensajes según la red social, optimizando la capacidad de publicación sin aumentar la carga de trabajo del equipo.

PREGUNTAS FRECUENTES

¿Qué es Oktopost y en qué se diferencia de otras herramientas de gestión de redes sociales?

Oktopost es una plataforma de gestión de redes sociales diseñada exclusivamente para el entorno B2B. A diferencia de soluciones generalistas como Hootsuite o Buffer, su enfoque principal es la generación de leads y la atribución de ingresos, integrando las interacciones sociales directamente con las estrategias de ventas y marketing de resultados.

¿Cuál es su principal ventaja para un entorno profesional?

Su capacidad de integración profunda con sistemas CRM (Salesforce, HubSpot, Microsoft Dynamics) y plataformas de automatización de marketing. Esto permite rastrear qué publicaciones o interacciones específicas han generado clientes potenciales reales, cerrando la brecha entre la actividad social y el ROI financiero.

¿Dispone de una versión gratuita o periodo de prueba?

No cuenta con una versión gratuita ni modelo freemium. El acceso a la plataforma se realiza mediante contratación de licencias anuales tras una demostración guiada por su equipo técnico para evaluar las necesidades específicas de la organización.

¿Es Oktopost una tecnología open source?

No, es un software propietario de tipo SaaS (Software as a Service). No es posible descargar su código fuente desde repositorios públicos como GitHub, aunque ofrece una API REST robusta para desarrolladores en sus planes avanzados.

¿Qué nivel de seguridad y cumplimiento normativo ofrece?

La plataforma cumple con estándares de seguridad empresariales elevados, incluyendo la certificación SOC2 Tipo II. Además, está adaptada al cumplimiento del RGPD (GDPR) para el tratamiento de datos en la Unión Europea y ofrece soporte para Single Sign-On (SSO) mediante SAML.

¿Cómo funciona su programa de Employee Advocacy?

Es una funcionalidad nativa que permite a las empresas facilitar contenido curado a sus empleados para que estos lo compartan en sus perfiles personales. El sistema permite medir el impacto de estas publicaciones en el alcance de marca y la captación de leads, segmentando los resultados por departamentos o usuarios.

¿Qué es el servidor MCP que incorpora la plataforma?

Oktopost ha implementado el Model Context Protocol (MCP), que permite conectar la cuenta de la plataforma con agentes de inteligencia artificial externos (como Claude o ChatGPT). Esto facilita que los profesionales puedan ejecutar tareas de gestión y análisis de datos sociales mediante lenguaje natural.

¿Cuánto tiempo se requiere para la implementación técnica?

El nivel de instalación se considera medio-alto. Una configuración profesional completa suele requerir entre 2 y 4 semanas, ya que implica la sincronización de flujos de trabajo con el CRM, la configuración de etiquetado UTM dinámico y la parametrización de los paneles de Business Intelligence.

¿Cuál es el coste estimado de la plataforma?

Oktopost no publica precios estándar, pero se estima que los paquetes de entrada para empresas (Professional) comienzan a partir de los 8.000€ - 10.000€ anuales. Los planes superiores que requieren acceso a la API y funciones de gobernanza suelen superar los 12.000€ anuales.

¿Para qué tipo de empresas NO se recomienda esta herramienta?

No es adecuada para autónomos, pequeñas empresas locales o negocios B2C con presupuestos limitados. Debido a su complejidad técnica y su enfoque en la venta consultiva de ciclo largo, no resulta rentable para organizaciones que no tengan una infraestructura de ventas consolidada o un CRM operativo.

CONTRATOS Y CONDICIONES

Principales recomendaciones

- Firmar un Acuerdo de Encargo de Tratamiento (DPA) específico antes de volcar datos de clientes del CRM a la plataforma, ya que Oktopost actuará como encargado del tratamiento.
- Configurar el Single Sign-On (SSO) en los planes avanzados para garantizar que el acceso de los empleados sea revocado automáticamente al salir de la empresa.
- Establecer flujos de aprobación específicos en la herramienta antes de publicar contenidos para asegurar que se cumple con la normativa de publicidad y competencia desleal.
- Limitar los permisos de acceso a la funcionalidad de AI Assist para que los empleados no introduzcan datos confidenciales de la empresa en los prompts de generación de texto.
- Informar explícitamente a los empleados que participan en el programa de Employee Advocacy sobre qué datos de su actividad en redes sociales (alcance, clics) serán monitorizados por la empresa.

Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- Clasificación de riesgo: Bajo. La herramienta utiliza IA generativa para asistencia en redacción (AI Assist), lo cual no se considera de alto riesgo bajo la normativa europea actual.
- Obligación de transparencia: La empresa debe asegurar que el contenido generado íntegramente por IA sea revisado por un humano antes de publicarse para evitar alucinaciones o infracciones de propiedad intelectual.
- Exclusión tecnológica: No se detecta el uso de sistemas de vigilancia biométrica ni categorización prohibida en sus funciones estándar.

Privacidad y protección de datos

- Responsabilidades: La empresa española actúa como Responsable del Tratamiento y Oktopost como Encargado del Tratamiento.
- Ubicación de los datos: Oktopost utiliza principalmente infraestructura de Amazon Web Services (AWS). Aunque tiene opciones de alojamiento en la UE (Irlanda), es común el uso de servidores en EE.UU.
- Transferencia internacional: Existe transferencia de datos fuera del Espacio Económico Europeo. Oktopost se acoge al Marco de Privacidad de Datos (Data Privacy Framework) entre la UE y EE.UU., lo cual dota de base legal a la transferencia.
- Derechos ARCO: La plataforma permite la exportación y eliminación de registros para cumplir con las solicitudes de acceso, rectificación, cancelación u oposición de los interesados (clientes o leads).

Propiedad intelectual

- Propiedad de datos: Los datos de clientes y la información extraída del CRM pertenecen exclusivamente a la empresa usuaria.
- Propiedad del resultado: Los textos y publicaciones generados a través de la plataforma son propiedad de la empresa, aunque la IA puede generar contenidos similares para otros clientes si no hay una personalización suficiente.
- Derechos de autor: El uso de imágenes o contenidos de terceros a través de las funciones de curación de contenido requiere que la empresa posea las licencias correspondientes.

Usos y prohibiciones

- Usos admitidos: Gestión de redes sociales corporativas, medición de ROI, curación de contenido B2B y programas de embajadores de marca.
- Usos prohibidos: No se permite el uso de la plataforma para realizar spam automatizado masivo que viole las API de redes sociales (LinkedIn, X, Facebook) o para recolectar datos de forma ilícita (scraping) fuera de los términos de servicio de dichas redes.

Seguridad y certificaciones

- Seguridad: Implementa cifrado de datos en tránsito (TLS 1.2+) y en reposo (AES-256).
- Certificaciones: Cuenta con certificación SOC 2 Tipo II, lo que garantiza auditorías externas periódicas sobre la seguridad y disponibilidad de sus sistemas.

Otros

- Responsabilidad de terceros: Al integrar Oktopost con Salesforce o HubSpot, los datos fluyen bidireccionalmente; cualquier brecha de seguridad en la integración puede comprometer ambas plataformas.

Fuentes consultada:

- <https://www.oktopost.com/trust/privacy-policy>
- <https://www.oktopost.com/trust/security>
- <https://www.oktopost.com/trust/dpa>
- <https://www.oktopost.com/terms>
- <https://www.dataprivacyframework.gov/s/participant-search/participant-detail?id=a2zt0000000TNN0AAO>

Para más información y herramientas:

Explora look4.tools para descubrir las mejores soluciones tecnológicas del mercado.

[Inicio](#) [Todas las herramientas](#) [Categorías](#)

Este documento ofrece recomendaciones generadas mediante análisis humano y sistemas de IA automatizados. La información tiene carácter meramente informativo y no constituye asesoramiento legal, profesional ni garantía de resultados. Las marcas, logotipos y nombres comerciales pertenecen a sus respectivos propietarios y se utilizan únicamente con fines identificativos.