

AI-POWERED VIDEO SELLING PLATFORM

## Sellers win more deals with Vidyard

Break through the noise, engage more customers, and close deals faster with AI-powered personalized video messages that can be created and delivered at scale.

[Get a Demo](#)

G★★★★★ rated 4.5/5

OVER 100,000 TEAMS USE VIDYARD TO UNLOCK REVENUE

citrix. LinkedIn dayforce salesforce high velocity sales Salesloft. Microsoft

# Vidyard

Vidyard es una plataforma avanzada de mensajería y hosting de vídeo diseñada específicamente para equipos de ventas, marketing y comunicación corporativa en entornos B2B. Permite a los profesionales sustituir correos electrónicos densos por mensajes visuales directos, personalizados y medibles. Su enfoque principal es la generación de ingresos mediante el seguimiento de visualización en tiempo real, inteligencia artificial para avatares y una integración profunda con sistemas CRM como Salesforce.

[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

Vidyard es una plataforma avanzada de mensajería y hosting de vídeo diseñada específicamente para equipos de ventas, marketing y comunicación corporativa. A diferencia de las herramientas de grabación genéricas, Vidyard se centra en la generación de ingresos y el cierre de acuerdos mediante el uso de vídeo personalizado, seguimiento de visualización en tiempo real e inteligencia artificial. Es la solución ideal para profesionales en entornos B2B que buscan sustituir correos electrónicos densos por mensajes visuales directos y medibles.

### Principal ventaja profesional

Su capacidad de integración profunda con sistemas CRM (como Salesforce o HubSpot), que permite recibir notificaciones inmediatas cuando un cliente potencial ve un vídeo, transformando el contenido visual en datos accionables para el equipo de ventas.

### Para quién no es

No es una herramienta para editores de vídeo profesionales que busquen postproducción avanzada (efectos, corrección de color compleja o montajes cinematográficos). Tampoco es la opción ideal para usuarios casuales o pequeñas empresas con presupuestos muy ajustados que solo necesiten capturas de pantalla básicas sin análisis de datos.

### Funcionalidades clave

- Grabación de pantalla y webcam: Mediante extensión de navegador, aplicación de escritorio o móvil.
- Vidyard AI Avatars: Generación de vídeos personalizados a escala utilizando avatares de inteligencia artificial.
- Video Sales Agent: Automatización de flujos de trabajo que generan y envían vídeos basados en disparadores (triggers).
- Hosting ad-free: Alojamiento de vídeos sin publicidad, con soporte hasta 4K y reproductores personalizables.
- Analítica avanzada: Datos detallados sobre quién ha visto el vídeo, qué partes ha visualizado y duración total.
- Llamadas a la acción (CTA): Inserción de botones y enlaces directos dentro del reproductor para guiar al espectador al siguiente paso.
- Páginas de intercambio: Creación de landing pages personalizadas con la imagen de marca de la empresa para alojar los vídeos enviados.

### Precios

Vidyard utiliza un modelo freemium con escalado hacia soluciones corporativas.

- Versión gratuita: Permite grabación y subida ilimitada de vídeos, edición básica y compartición mediante enlace o correo sin anuncios. No permite descargas de vídeo.
- Pro: Aproximadamente desde 19\$ - 29\$/mes (si se factura anualmente). Incluye descargas, eliminación de marca de agua en algunos elementos, CTA básicos y análisis de visualización.
- Plus / Growth: Rango de 59\$ por usuario/mes. Enfocado en equipos que requieren integraciones con CRM, mayor personalización y analíticas de grupo.
- Business / Enterprise: Precios personalizados (suelen superar los 100\$-200\$/mes por equipo). Incluye seguridad avanzada (SSO), control total de usuarios, AI Avatars avanzados y soporte prioritario.

### Perfil del usuario

- Empresas B2B (especialmente SaaS y servicios tecnológicos).
- Departamentos de Ventas (SDRs y Account Executives) para prospección.
- Departamentos de Marketing para generación de demanda y webinars.
- Equipos de Customer Success para formación y soporte visual a clientes.
- Comunicación interna para anuncios corporativos en empresas distribuidas.

### Nivel técnico requerido

- Uso: Bajo. Cualquier profesional habituado a usar un navegador puede grabar y enviar vídeos.
- Configuración: Medio. Para la integración con CRM y configuración de dominios personalizados en las páginas de vídeo, se requiere apoyo del departamento de IT o administradores de CRM.
- Competencias necesarias: Habilidades de comunicación verbal y ventas; no se requieren conocimientos de

edición de vídeo.

#### Ejemplos de uso profesional

- Prospección de ventas: Enviar un vídeo de 60 segundos saludando al cliente por su nombre y mostrando su página web para aumentar la tasa de respuesta.
- Demostraciones de producto: Enviar micro-demos personalizadas de funcionalidades específicas que resuelven un problema detectado en el cliente.
- Seguimiento de propuestas: Explicar un presupuesto complejo punto por punto mediante un vídeo tras enviarlo por PDF.
- Onboarding de clientes: Guías visuales rápidas para que el nuevo cliente aprenda a usar la plataforma contratada.

#### Uso y distribución

- Versión web (Panel de control y biblioteca).
- Extensiones del navegador: Chrome y Edge.
- Versión escritorio: Windows y macOS.
- Versión móvil: iOS y Android.
- Integraciones nativas: Gmail, Outlook, LinkedIn.

#### Integraciones

- Facilidad de integración: Alta (No-code para CRMs principales).
- API propia: Dispone de REST API para desarrolladores, permitiendo la gestión de vídeos y extracción de analíticas de forma programática.
- Conectores nativos: Salesforce, HubSpot, Adobe Marketo, Outreach, Salesloft y Slack.
- Posibilidad de automatización mediante Zapier para conectar con miles de aplicaciones externas.

#### Notas finales

##### Información legal, licencias y contratos

- Cumplimiento de normativas: Certificación SOC 2 Tipo II, cumplimiento de GDPR/RGPD.
- Seguridad: Ofrece protección de vídeos mediante contraseña y restricciones por IP en planes superiores.
- Propiedad intelectual: El contenido cargado pertenece al usuario, pero Vidyard mantiene los derechos necesarios para procesar y alojar el contenido según sus términos de servicio.

#### Para más información:

- Sitio web oficial: <https://www.vidyard.com>
- Precios: <https://www.vidyard.com/pricing>
- Centro de ayuda: <https://help.vidyard.com>
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/vidyard>

## CONSEJOS DE IMPLANTACIÓN

---

### Aplicación profesional

Vidyard está orientada a empresas B2B de sectores tecnológicos, SaaS y servicios profesionales con ciclos de venta consultivos. El presupuesto oscila entre una versión gratuita para uso individual y planes corporativos que parten de los 19\$ hasta superar los 3.000\$ anuales en entornos Enterprise. Es clave en estrategias de prospección comercial, Account-Based Marketing (ABM) y reducción de la tasa de abandono en Customer Success.

### Madurez digital requerida

- Usuarios: Deben tener competencias básicas en comunicación digital y manejo de herramientas de navegador. No requiere conocimientos técnicos de edición, pero sí capacidad para la exposición ante cámara.
- Empresa: Nivel medio-alto. Es necesario que la organización ya utilice un CRM (Salesforce, HubSpot) para extraer el máximo valor de la herramienta. Requiere una cultura orientada al dato y a la personalización del mensaje comercial.

### Plan orientativo de implantación

#### Pasos necesarios y estimaciones

- Evaluación inicial (1 semana): Identificación de cuellos de botella en el embudo de ventas y selección de los departamentos piloto (normalmente Ventas o Soporte).
- Configuración técnica (1-2 semanas): Instalación de extensiones, configuración de dominios personalizados en Video Hubs e integración nativa con el CRM para el mapeo de datos de visualización.
- Prueba de concepto (1 mes): Despliegue en un equipo reducido para medir tasas de apertura y respuesta frente a métodos tradicionales de texto.
- Escalado y despliegue (Continuo): Ajuste de plantillas de vídeo y automatización de flujos de trabajo basados en los resultados del piloto.

### Necesidades de formación del equipo

Es fundamental formar al equipo en guionización de micro-vídeos (scripts de menos de 60 segundos), uso de la extensión para grabación de pantalla y, especialmente, en la interpretación de las métricas de retención para saber cuándo realizar el seguimiento comercial.

### Perfiles necesarios

- Perfiles técnicos: Administrador del CRM para la integración de datos y un responsable de IT para la configuración de registros DNS y Single Sign-On (SSO).
- Personal externo: Consultores de ventas digitales para optimizar el mensaje comercial si el equipo interno carece de experiencia en video-prospección.

### Retorno de la inversión

- El retorno en tiempos se observa en la reducción de reuniones de "puesta al día", sustituidas por vídeos asíncronos.
- Medición y KPIs: Aumento del Click-Through Rate (CTR) en correos comerciales en un 20-30%, incremento en la tasa de respuesta y reducción del tiempo del ciclo de venta. Se mide mediante el dashboard de analítica de Vidyard cruzado con las oportunidades cerradas en el CRM.

### Otros

La plataforma incluye cumplimiento normativo SOC 2 Tipo II y RGPD, lo cual es crítico para empresas que operan en sectores con alta regulación de datos. La funcionalidad de AI Avatars permite escalar la personalización sin multiplicar las horas de grabación del equipo humano, factor determinante para el crecimiento del ROI en grandes volúmenes de prospección.

## PREGUNTAS FRECUENTES

---

### ¿Qué es Vidyard y en qué se diferencia de otras herramientas de grabación de pantalla?

Vidyard es una plataforma de alojamiento y mensajería de vídeo orientada a entornos corporativos y de ventas. A diferencia de herramientas de grabación genéricas, se especializa en la generación de métricas de visualización detalladas y en la integración con flujos de trabajo comerciales, permitiendo transformar el contenido visual en datos accionables para el cierre de acuerdos.

### ¿Cuenta con una versión gratuita y qué limitaciones tiene?

Sí, dispone de un modelo freemium que permite la grabación y subida de vídeos de forma ilimitada, así como su edición básica y compartición mediante enlaces. No obstante, la versión gratuita no permite la descarga de los archivos de vídeo, carece de integraciones con CRM y no ofrece analíticas avanzadas de los espectadores.

### ¿Es posible integrar Vidyard con sistemas CRM como Salesforce o HubSpot?

La plataforma ofrece integraciones nativas profundas con Salesforce, HubSpot y Adobe Marketo en sus planes de pago (Plus y Business). Esta conexión permite sincronizar los datos de visualización directamente con los registros de los contactos, notificando al equipo de ventas en tiempo real cuando un cliente potencial interactúa con un vídeo.

### ¿Cómo garantiza la seguridad y privacidad de los datos según la normativa vigente?

Vidyard cumple con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD/GDPR) y posee la certificación SOC 2 Tipo II. Además, ofrece funciones de seguridad avanzadas como el inicio de sesión único (SSO), protección de contenidos mediante contraseña y restricciones de acceso por dirección IP en sus niveles de suscripción más altos.

### ¿Es necesario tener conocimientos técnicos avanzados para su implementación?

El uso diario a nivel de usuario es sencillo y accesible mediante extensiones de navegador o aplicaciones de escritorio. Sin embargo, la configuración técnica inicial para la integración con sistemas CRM, la personalización de dominios o la configuración de seguridad corporativa suele requerir la intervención de administradores de sistemas o departamentos de IT.

### ¿Permite la plataforma el uso de Inteligencia Artificial para la creación de contenido?

Vidyard incluye funcionalidades de IA, destacando especialmente los 'AI Avatars'. Esta tecnología permite generar vídeos personalizados a escala utilizando representaciones digitales, lo que facilita la automatización de la comunicación visual sin necesidad de grabar cada mensaje individualmente.

### ¿Qué tipo de análisis y métricas proporciona sobre los vídeos compartidos?

La plataforma ofrece analíticas detalladas que van más allá del recuento de visitas. Permite identificar quién ha visto el vídeo, qué segmentos específicos han despertado mayor interés, el tiempo total de permanencia y las interacciones con las llamadas a la acción (CTA) integradas en el reproductor.

### ¿Está disponible el código fuente o es posible descargarlo de GitHub?

No es una tecnología open source. Vidyard es una plataforma propietaria de software como servicio (SaaS). Aunque no es de código abierto, ofrece una API REST para desarrolladores que permite gestionar vídeos y extraer datos de forma programática, además de conectores mediante Zapier para automatizaciones externas.

## CONTRATOS Y CONDICIONES

### Principales recomendaciones

- **Firma del DPA:** Es imprescindible formalizar el Anexo de Procesamiento de Datos (DPA) que Vidyad pone a disposición de las empresas para legitimar el flujo de datos bajo el RGPD.
- **Configuración de Retención:** Ajustar los periodos de conservación de vídeos y datos de analítica de clientes para no mantener información personal más tiempo del estrictamente necesario.
- **Transparencia con el destinatario:** Informar a los clientes/prospectos de que su interacción con el vídeo (tiempos de visualización, clics) está siendo monitorizada mediante herramientas de seguimiento.
- **Uso de IA:** Si se utilizan los "AI Avatars", asegúrese de contar con el consentimiento explícito si se clona la imagen o voz de empleados, y etiquete el contenido como generado por IA.

### Ley de Inteligencia Artificial (AI Act)

- **Clasificación de riesgo:** Los sistemas de generación de vídeo (AI Avatars) se clasifican generalmente como de **riesgo limitado**.
- **Obligaciones de transparencia:** La empresa debe informar claramente a los destinatarios que están interactuando con contenido generado o manipulado por IA, de acuerdo con el artículo 52 de la citada ley.
- **Deepfakes:** Existe una prohibición implícita de generar contenido engañoso; Vidyad aplica políticas de uso aceptable para evitar la creación de desinformación o suplantación de identidad no consentida.

### Privacidad y protección de datos

- **Responsabilidades:** La empresa española actúa como **Responsable del Tratamiento** (decide la finalidad), mientras que Vidyad actúa como **Encargado del Tratamiento** (presta el servicio técnico).
- **Ubicación de los datos:** Los servidores principales se encuentran en **Estados Unidos y Canadá** (AWS).
- **Transferencia internacional:** Se basa en las **Cláusulas Contractuales Tipo (SCCs)** incluidas en su DPA. Dado que Buildscale Inc. (Vidyad) tiene sede en Canadá, se beneficia parcialmente de la decisión de adecuación de la UE para entidades comerciales canadienses.
- **Derechos ARCO:** La plataforma permite la eliminación de vídeos y datos de contactos, facilitando el cumplimiento de los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición.

### Propiedad intelectual

- **Propiedad de datos:** El cliente mantiene la plena propiedad de los vídeos cargados y de los datos generados por sus clientes (analíticas).
- **Propiedad del resultado:** Los resultados del procesamiento y la inteligencia de ventas generada pertenecen al cliente, pero Vidyad se reserva una licencia limitada de uso (Operational Uses) para poder alojar, reproducir y transmitir el contenido técnicamente.
- **Derechos de terceros:** El usuario es responsable de asegurar que el contenido de los vídeos (música, imágenes de fondo, marcas) no infringe derechos de autor de terceros.

### Usos y prohibiciones

- **Usos prohibidos:** Queda terminantemente prohibido usar la plataforma para transmitir contenido discriminatorio, ilegal, difamatorio o que infrinja la privacidad de terceros. No se permite el uso para realizar "scraping" o ingeniería inversa de la tecnología de IA.
- **Usos admitidos:** Prospección comercial B2B, formación de clientes (onboarding) y comunicación corporativa interna.

### Seguridad y certificaciones

- **Seguridad:** Implementa cifrado de datos en tránsito (TLS 1.2+) y en reposo (AES-256). Ofrece Single Sign-On (SSO) en planes superiores para mayor control de acceso.
- **Certificaciones:** Cuenta con la certificación **SOC 2 Tipo II**, auditada por firmas independientes, que garantiza controles estrictos sobre la seguridad y disponibilidad del sistema.

### Otros

- **Uso profesional exclusivo:** Los términos de servicio de Vidyad especifican que la herramienta es para **uso comercial/empresarial**, prohibiéndose explícitamente el uso doméstico o particular, lo que refuerza la necesidad de una gestión de cumplimiento corporativa.

### Fuentes consultada:

- [Contratos y Términos de Servicio](#)

- [Anexo de Procesamiento de Datos \(DPA\)](#)
- [Centro de Memoria de Subcargados](#)
- [Trust Center y Seguridad](#)
- [Términos de Autogestión \(Self-Serve\)](#)

**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.