



HubSpot vs. Microsoft Dynamics 365

Die Tools im Vergleich

Sowohl HubSpot als auch Microsoft Dynamics bieten ihren Kundinnen und Kunden eine cloudbasierte CRM-Plattform, über die sie Vertriebsabläufe verwalten und das Unternehmenswachstum fördern können. HubSpot verhilft Unternehmen zu Wachstum mit System: mit integrierter Software für Vertrieb, Kundenservice, Marketing und Contentmanagement. Die Plattform wurde von HubSpot auf einer einzigen Codebasis aufgebaut, wodurch wir ein einheitliches Nutzererlebnis gewährleisten können, damit sich Teams schneller im CRM zurechtfinden. Die zentrale Verwaltung aller Daten ermöglicht es Frontoffice-Teams, ihre Beziehungen zu Kundinnen und Kunden zu vertiefen und erstklassige Erlebnisse anzubieten.

Dynamics 365 bietet Unternehmen eine Plattform mit Softwareanwendungen für Marketing, Vertrieb, Kundenservice, Außendienst, Finanzwesen, Operations, Handel und Personalwesen. Die Lösung kombiniert Vertriebsautomatisierung mit kontextbezogenen Erkenntnissen und erweiterten Anpassungsfunktionen.

Obwohl HubSpot und Microsoft Dynamics 365 beide eine Vielzahl von Tools anbieten, die für reibungslose Unternehmensabläufe sorgen, gibt es einige wichtige Unterschiede, die Sie bei der Entscheidung für eine Plattform berücksichtigen sollten. Nachfolgend finden Sie einen kurzen Überblick über die Funktionen und Angebote beider Plattformen, um Sie bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen.

Alle Funktionen, die Sie brauchen. Zum angegebenen Preis.

Bei HubSpot sind sämtliche für Ihr Unternehmen relevante Tools im angegebenen Preis inbegriffen. Kundinnen und Kunden zahlen nur dann mehr, wenn sie zusätzliche umsatzgenerierende Saleslizenzen benötigen. Auch für Teammitglieder, die Einsicht in bestimmte Aspekte wie die Berichterstattung brauchen, aber nicht mit den Funktionen der Salestools arbeiten, gibt es kostenlose Lizenzen.

Microsoft stellt jede einzelne Benutzerlizenz in Rechnung; für wichtige Funktionen sind zudem kostenpflichtige Add-ons erforderlich. Dadurch ist es teurer, Marketing- und Vertriebsteams aufeinander abzustimmen. Ohne Zusatzgebühren erhalten Führungskräfte außerdem kaum Einblicke in die Berichterstattung.

Greifen Sie über eine zentrale Schnittstelle auf alle Tools zu

Das CRM-System von HubSpot ermöglicht es Ihnen, Ihr CRM optimal anzupassen und zu nutzen. Unsere Integrationen und unser Support sind unübertroffen, und mit unseren kostenlosen Zertifizierungen ist Ihr Team bestens ausgestattet.



**Über
1.000**

Marketplace-
Apps

Quelle

**Über
6.000**

Partner-
unternehmen

Quelle

Hunderte

kostenlose,
interaktive Kurse

Quelle

25

Zertifizierungen



Livewebinare
und Livechats



HubSpot-
Nutzercommunity

	Sales Hub	Microsoft Dynamics 365 für den Vertrieb
Verwaltung von Kundendaten	✓	✓
Opportunity- und Marketingtrichter-Management	✓	✓
Verwaltung von Beziehungen zu Partnerunternehmen	✓	✓
Aufgabenverwaltung	✓	✓
Salesperformance-Management	✓	✓
Verwaltung von Angeboten und Bestellungen	✓	✓
Berichterstattung und Analytics	✓	✓
Conversation Intelligence	✓	✓
Vertragsverwaltung	✗	✓
Software für Verkaufsgespräche	✓	✗
Team-E-Mails	✓	✗
Conversations-Postfach	✓	✗
Video	✓	✗
	Service Hub	Microsoft Dynamics 365 für den Kundenservice
Weiterleitung von Tickets	✓	✓
Selfservice-Portale	✓	✓
Wissensdatenbank-Management	✓	✓
Service Intelligence	✓	✓
Weiterleitung von Vorfällen	✓	✓
Feedbackumfragen	✓	✗
	Marketing Hub	Microsoft Dynamics 365 für das Marketing
Customer-Journey-Management	✓	✓
Landingpages	✓	✓
E-Mail-Marketing	✓	✓
Management von Multi-Channel-Kampagnen	✓	✓
Leadmanagement	✓	✓
Benutzerdefinierte Berichterstattung	✓	✓
Inhalte in mehreren Sprachen	✓	✓
Planung und Verwaltung von Events	✗	✓
Multi-Touch-Umsatz-Attribution	✓	✗
Kampagnenmanagement <small>(Tools für die Zusammenarbeit über Kalender, Aufgaben und Kommentare)</small>	✓	✗
Eventbasierte Segmentierung	✓	✗

Wie verhelfen Sie Ihrem Unternehmen zu Wachstum?

Wachsende Unternehmen brauchen Lösungen, die mit ihnen wachsen, ohne zusätzliche Kosten zu verursachen oder Abläufe zu verkomplizieren. Die Software von HubSpot eignet sich sowohl für kleine Teams als auch für komplexe Teamstrukturen mit Tausenden von Beschäftigten und bietet unterschiedliche Optionen, die mit Ihrem Unternehmen mitwachsen.



Kosten

Neben einer kostenlosen Version umfasst das Angebot von HubSpot mehrere kostenpflichtige Abonnements:

- Starter
- Professional
- Enterprise

HubSpot for Startups ist ein einzigartiges Accelerator-Programm, das zu den bislang wettbewerbsfähigsten Preisen verfügbar ist. HubSpot bietet Ihnen außerdem eine ständig wachsende Auswahl von Apps.

Die Preisgestaltung von Microsoft Dynamics 365 hängt von den benötigten Geschäftsbereichen ab. Es gibt Pakete für folgende Bereiche:

- Kleine und mittlere Unternehmen
- Vertrieb
- Kundendatenplattform
- Projektmanagement
- Personalwesen
- Supply-Chain-Management

Microsoft berechnet einen festen Preis für die erste Benutzerlizenz. Jede weitere Benutzerlizenz muss zu einem individuellen Preis erworben werden. Für wichtige Funktionen sind kostenpflichtige Add-ons erforderlich.



Komplexität

Die All-on-one-Plattform von HubSpot bietet alle Tools, die Sie für flexibles Geschäftswachstum brauchen.

Microsoft Dynamics 365 ermöglicht es Unternehmen, CRM-Funktionen als eigenständige Module zu erwerben oder mehrere Apps zusammen zu lizenzieren. Obwohl individuelle Anpassungen möglich sind, können entsprechende Änderungen für Unternehmen ohne eigene Entwicklerteams eine Herausforderung darstellen.



**Funktions-
übergreifende
Zusammenarbeit**

Bei HubSpot profitieren Unternehmen von teamübergreifender Zusammenarbeit, sodass Marketing, Vertrieb, Service und Operations immer über vollständige und aktuelle Informationen verfügen. Dadurch können sich Teams an einer zentralen Datenquelle ausrichten und ihrer Kundschaft ein besseres Erlebnis bieten.

Microsoft Dynamics 365 umfasst verwandte Produkte für Marketing, Vertrieb, Kundenservice, Außendienst, Handel und Personalwesen. Die Plattform lässt sich nahtlos in andere Microsoft-Produkte integrieren. Unternehmen, die diese spezifischen Lösungen bereits nutzen, kommen mit dem System daher gut zurecht.

HubSpot ermöglicht es Ihnen, Ihre Kundinnen und Kunden bestmöglich zu betreuen

Bei CRM-Systemen dreht sich alles um Beziehungen. Aus diesem Grund ermöglicht es HubSpot Unternehmen jeder Größe, ihren Kundinnen und Kunden ein optimales Erlebnis zu bieten. Mit HubSpot erhöhen Sie die operative Effizienz, reduzieren die Total Cost of Ownership und profitieren von Unternehmenswachstum ohne kostspielige und aufwendige Integration.

Mehr über die ersten Schritte mit dem CRM-System von HubSpot erfahren Sie unter [hubspot.de](https://www.hubspot.de).