

Microsoft Dynamics 365 vs. HubSpot

Microsoft Dynamics 365

Unifica los datos de la clientela para obtener información importante sobre las distintas áreas de marketing, ventas, asistencia técnica, finanzas, recursos humanos, comercio y operaciones de la empresa. Este producto, ideal para las compañías consolidadas, ofrece la opción de comprar las funciones de CRM como módulos independientes o adquirir la licencia de varias aplicaciones a la vez.

[Fuente](#)

CATEGORÍA

Microsoft Dynamics 365 es una línea de aplicaciones basadas en la nube de software de CRM y planificación de recursos empresariales.

[Fuente](#)

HubSpot

HubSpot brinda una variedad completa de productos para la gestión de la relación con la clientela que se pueden configurar como una plataforma totalmente integrada, como la base de un catálogo personalizado de herramientas de tecnología o como aplicaciones individuales que pueden integrarse en sistemas existentes. Con opciones para equipos de todos los tamaños, sus productos crecen a la par de tu empresa.

[Fuente](#)

CATEGORÍA

HubSpot es una plataforma de CRM basada en la nube con software de marketing, ventas, gestión de contenido, asistencia y operaciones.

[Fuente](#)

Formación y capacitación



Cursos de formación



Webinarios en directo



Comunidad de usuarios



Chats en directo



Podcasts

[Fuente](#)



Cursos de formación



Webinarios en directo



Comunidad de usuarios



Chats en directo



Podcasts



Certificaciones gratuitas

[Fuente](#)

Dynamics 365 Sales

Sales Hub

Gestión de datos de la clientela	✓	✓
Gestión del embudo y las oportunidades	✓	✓
Gestión de la relación con los partners	✓	✓
Gestión de tareas	✓	✓
Gestión del rendimiento de ventas	✓	✓
Gestión de pedidos y cotizaciones	✓	✓
Elaboración de informes y analíticas	✓	✓
Análisis de conversaciones	✓	✓
Gestión de contratos	✓	✗
Software de llamadas	✗	✓
Correo electrónico de equipo	✗	✓
Bandeja de entrada de conversaciones	✗	✓
Video de HubSpot	✗	✓

Dynamics 365 Customer Service

Service Hub

Direccionamiento de tickets	✓	✓
Portales de autoservicio	✓	✓
Gestión de la base de conocimientos	✓	✓
Análisis de servicio	✓	✓
Direccionamiento de incidentes	✓	✓
Encuestas de feedback de la clientela	✗	✓

Dynamics 365 Marketing

Marketing Hub de HubSpot

Gestión del recorrido de la clientela	✓	✓
Páginas de destino	✓	✓
Email marketing	✓	✓
Gestión de campañas en múltiples canales	✓	✓
Gestión de leads	✓	✓
Informes personalizados	✓	✓
Contenido en varios idiomas	✓	✓
Planificación y gestión de eventos	✓	✗
Atribución de ingresos multicontacto	✗	✓
Gestión de campañas (herramientas de colaboración con calendarios, tareas y comentarios)	✗	✓
Segmentación basada en eventos	✗	✓

Más información sobre diferencias entre Microsoft Dynamics 365 y HubSpot

Diseñada como un conjunto, no como sus partes



El CRM de HubSpot se creó internamente, por eso todos los hubs están integrados en un código base unificado, lo que garantiza que todos los equipos de tu organización (marketing, ventas, asistencia, gestión de contenido y operaciones) puedan acceder al [mismo sistema de registro](#). Esto permite que los equipos se alineen en torno a una única fuente de información y creen una experiencia mucho más placentera para la clientela. Las interacciones se sincronizan fácil y automáticamente, por lo que todo el equipo puede monitorizar el rendimiento sin problemas. Te permite incorporar funciones adicionales cuando las necesitas.

Microsoft Dynamics 365 brinda productos paralelos para distintos equipos, como marketing, ventas, asistencia técnica, servicios posventa, comercio y recursos humanos. Además, esta solución ofrece una integración sencilla con otros productos de Microsoft, como Office 365 y Outlook, lo que garantiza la adopción en las empresas que ya usan esos sistemas. Si fueras Microsoft Dynamics 365 es personalizable, es posible que el proceso resulte difícil de dominar si no se tiene un equipo de desarrollo local con experiencia.

HubSpot alcanza constantemente el primer lugar entre los sistemas de CRM y B2B por su facilidad de uso ([fuente](#)) y la mayoría de las y los usuarios considera la implementación en los equipos de ventas una ventaja clave. Como resultado del elevado uso y adopción por parte de los representantes, quienes migran a HubSpot suelen notar un progreso en la calidad de sus datos. Según una encuesta externa patrocinada por HubSpot, en términos generales, los niveles de satisfacción y la posibilidad de recomendar el CRM a otras personas son más bajos entre la clientela de Microsoft Dynamics 365 Sales en comparación con quienes usan Sales Hub. Los resultados revelaron que un 46% de la clientela de HubSpot respondió que estaba muy satisfecha (en comparación con el 43% de quienes usan Microsoft Dynamics 365). Además, HubSpot obtuvo un NPS de 31, mientras que el puntaje de Microsoft Dynamics 365 fue de 27.*

HubSpot ofrece una amplia gama de productos y paquetes para empresas de todos los tamaños, desde herramientas gratuitas y el nivel Starter hasta opciones Enterprise personalizadas que permiten que cualquier organización pueda seguir creciendo y expandiéndose. La mayoría de los productos de Microsoft Dynamics 365 vienen en dos niveles distintos y brindan la opción de integrarse con diferentes aplicaciones.

* Esta información se basa en los resultados de una encuesta externa patrocinada por HubSpot realizada en enero de 2021 y en la que participaron en total 2014 personas calificadas. Muestra de HubSpot = 386; muestra de Microsoft = 515. Para participar en la encuesta, era necesario tener entre 18 y 65 años, ser responsable de la toma de decisiones sobre software y usar activamente un software de ventas/CRM, marketing, asistencia técnica, CMS o iPaaS (plataforma de integración como servicio).

Valor y asistencia



El objetivo de HubSpot es el éxito de la clientela y por eso ofrecemos asistencia interna, cursos de certificaciones y cursos gratuitos de [HubSpot Academy](#), además de una comunidad siempre dispuesta a ayudar. La suscripción a Microsoft Dynamics 365 brinda un nivel de asistencia similar y ofrece acceso a capacitaciones y certificaciones gratuitas y de pago. Con Dynamics, si quieres recibir asistencia técnica profesional, debes pagar 9 USD mensuales más por cada usuario ([fuente](#)).

Con HubSpot, la clientela tiene la libertad de organizarse y administrar su CRM sin necesidad de recurrir a un equipo de administración. En G2, HubSpot obtuvo una clasificación más alta que Microsoft Dynamics 365 en todas las categorías ([fuente](#)).

Microsoft Dynamics requiere equipos de administración especializados y debidamente capacitados para la implementación y el mantenimiento de su sistema. La mayor parte de la clientela de Microsoft Dynamics debe recurrir a una agencia de consultoría ([fuente](#)) y contratar a un administrador de tiempo completo o más, mientras que el diseño simple y sencillo de HubSpot hace que la automatización sea una tarea fácil para empresas con diferentes grados de experiencia.