



WordPress es un software de publicación web que se debe instalar o configurar en el servidor mediante un proveedor de alojamiento externo. Su interfaz ofrece herramientas de creación de contenido que requieren plugins para otras funcionalidades, como SEO, analíticas o mapas del sitio.

[Fuente](#)

CATEGORÍA

WordPress es un sistema de gestión de contenido de código abierto.

[Fuente](#)



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 se pueden integrar en sistemas existentes. Con opciones para equipos de todos los tamaños, sus productos crecen junto con tu empresa.

[Fuente](#)

CATEGORÍA

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

[Fuente](#)

Formación y capacitación



Cursos de formación



Webinarios en directo



Comunidad de usuarios



Chat en directo



Cursos de formación



Webinarios en directo



Comunidad de usuarios



Chat en directo



Certificaciones gratuitas



Podcasts

[Fuente](#)

[Fuente](#)

Característica

WordPress

HubSpot

CREACIÓN

Publicación y edición de blogs	✓	✓
Colaboración en la creación de contenido	Requiere software adicional	✓
Calendario de contenido	Requiere software adicional	✓
Boletines de noticias del blog por correo electrónico	Requiere software adicional	2000 emails gratis al mes con el CRM de HubSpot
Importación de blogs	Depende del CMS desde el que se realice la transición	✓
Creación de páginas con función drag-and-drop	Depende del tema; podría requerir software adicional	✓
Gestión de contenidos en varios idiomas	Requiere software adicional	✓
Contenido protegido con contraseña y adaptado a los usuarios	Se necesita una suscripción o software adicionales	✓
Contenido personalizado	Se necesita una suscripción o software adicionales	✓

OPTIMIZACIÓN

Optimización para dispositivos móviles	Requiere un tema compatible	✓
Asistencia técnica de AMP	Requiere software adicional	✓
Analíticas	Requiere un plugin	✓
Optimización de SEO	Requiere software adicional	✓
Pruebas A/B	Requiere software adicional	✓
Integración con Google Search Console	Requiere software adicional	✓

ALOJAMIENTO

Sistema de detección de intrusiones (IDS)	Requiere un paquete prémium adicional de alojamiento y seguridad	✓
Firewall para aplicaciones web (WAF)	Requiere un paquete prémium adicional de alojamiento y seguridad	✓
Disminución de ataques informáticos de denegación de servicio (DDoS)	Requiere un paquete prémium adicional de alojamiento y seguridad	✓
Pruebas de redes y análisis preventivos	Requiere un paquete prémium adicional de alojamiento y seguridad	✓
Protección de capa de puertos seguros (SSL)	Requiere un paquete prémium adicional de alojamiento y seguridad	✓

[Más información sobre CMS Hub de HubSpot y WordPress](#)

Precios y valor total de propiedad



HubSpot ofrece un CRM gratuito y herramientas de marketing, ventas, asistencia técnica y operaciones, con ofertas de distintos niveles que crecen junto con tu empresa. Las distintas ediciones (Starter, Pro y Enterprise) ofrecen mayor acceso a funciones avanzadas que se vuelven imprescindibles a medida que tu empresa crece y tiene necesidades más específicas. [HubSpot para startups](#) es un programa de aceleración que ofrece precios asequibles y descuentos imbatibles para fomentar el ingenio y el espíritu emprendedor.

WordPress se puede empezar a usar de forma gratuita, pero tiene gastos asociados si el proveedor de CMS incluye seguridad, plugins, asistencia, alojamiento y servidores.

Además, WordPress ofrece un modelo de precios mensual o anual con cuatro niveles: Personal, Premium, Business e Ecommerce. Por su parte, CMS Hub de HubSpot es un CMS de SaaS con un modelo de precios mensual o anual con tres niveles: Starter, Pro y Enterprise. Por ese precio recurrente, obtienes alojamiento y seguridad premium y una larga lista de funciones adicionales, sin tener que recurrir a plugins externos, como sucede en WordPress.

Si bien algunas empresas consideran que WordPress es más económico, los gastos ocultos para optimizar el producto pueden ser un obstáculo cuando las organizaciones comienzan a crecer y tienen que expandirse con aplicaciones externas que suman gastos y complican la gestión. HubSpot también brinda más herramientas para optimizar tu enfoque. Algunas funciones, como la seguridad, la creación de informes personalizados, las actualizaciones automáticas del sistema y el mantenimiento, le dan una ventaja a tu equipo por sobre el enfoque para pequeñas empresas de WordPress. Con HubSpot, empresas de todos los tamaños acceden a una plataforma integral para sus necesidades de marketing, ventas, gestión de contenido y operaciones.

Gasto	WordPress	CMS de HubSpot
Alojamiento	Precio adicional Precio adicional para alojar un sitio según la cantidad de páginas, el tráfico y el almacenamiento que necesites.	Incluido en la tarifa de suscripción Esta tarifa mensual no varía en función de las páginas, el almacenamiento ni el tráfico.
Plugins	Precio adicional 58.000 plugins por un precio adicional al mes cada uno.	Incluido en la tarifa de suscripción El CMS de HubSpot incluye 650 aplicaciones y el 80% de las integraciones.
Seguridad	Precio adicional Precio extra por los proveedores de seguridad.	Incluido en la tarifa de suscripción
Mantenimiento, actualizaciones y asistencia	Precio adicional Precio extra por mantenimiento periódico del sitio.	Incluido en la tarifa de suscripción

Potencia y practicidad



La principal ventaja de HubSpot es la universalidad y el alcance de su software. Su CRM se creó internamente, por eso todos los Hubs están integrados en una única base de código, lo que garantiza que todos los equipos de tu organización (marketing, ventas, asistencia técnica, gestión de contenido y operaciones) trabajen con el [mismo sistema de registro](#). Esto permite que los equipos se alineen en torno a una única fuente de información y da lugar a una experiencia mucho más placentera para la clientela. Todas las interacciones se sincronizan fácilmente con la cronología de los contactos, de modo que tu equipo podrá hacer un seguimiento del rendimiento, ofrecer un marco fácil de comprar y usar para incorporar funciones adicionales, y personalizar el contenido para cada usuario o usuaria.

Existen más de 56.000 plugins de WordPress. Aunque esto da mucha flexibilidad, podrías tener problemas si eliges un plugin con escaso desarrollo, ya que cada uno está diseñado por profesionales diferentes con distintos estándares a la hora de escribir código. Un [sitio web empresarial promedio que usa WordPress tiene entre 20 y 50 plugins](#) incorporados al CMS. Esta situación puede incrementar rápidamente la complejidad de tus sistemas, lo que dificulta su uso para el departamento de marketing y obliga a los equipos de desarrollo a realizar actualizaciones permanentes.

Cada plugin supone riesgos de seguridad y actualizaciones. Si tu equipo de desarrollo o la empresa creadora de los plugins no los mantienen actualizados, podrías ser blanco de ataques cibernéticos o el robo de datos.

[Unos 30.000 sitios de WordPress al día son víctimas de ciberataques y el 98% de las vulnerabilidades de WordPress se relaciona con los plugins](#). Debes tener cuidado con los [plugins falsos](#).

Si incluyes muchos plugins, tu sitio web podría volverse más lento, [ya que se hacen más solicitudes HTTP, se realizan más consultas en bases de datos y se producen más activaciones de JavaScript](#).

En cambio, los productos de HubSpot se conectan a la estructura del CRM y combinan todas las funciones y los datos necesarios en una única fuente. HubSpot ofrece a las empresas funciones de diseño y desarrollo superiores que cualquier profesional puede usar sin tener que contratar a especialistas ni comprar miles de plugins.

Flexibilidad sin frustraciones



El diseño de HubSpot hace que puedas personalizarlo en función de tus necesidades empresariales sin sumar complejidad. Los Hubs se pueden comprar juntos o por separado como parte de la plataforma. Además, las funciones como sitios en varios idiomas, pruebas avanzadas y objetos personalizados te permiten organizar tu empresa en HubSpot siguiendo su estructura real y sin tener que contratar equipos de desarrollo.

Si bien las plataformas de CMS económicas, como WordPress, parecen una apuesta segura, su compatibilidad limitada suele generar fallas en los procesos y brindar informes poco confiables.

Además, si modificas tu estrategia, deberás recurrir nuevamente a los equipos técnicos de la plataforma para poder adaptarla.

A los equipos de marketing les encanta CMS Hub de HubSpot. Actualmente, es el [principal sistema de gestión de contenido web en G2 y el 96% de los comentarios tiene 4 o 5 estrellas](#). Además de que G2 le asigna a HubSpot una calificación mayor que la de WordPress en términos de calidad de asistencia y visibilidad de las hojas de ruta y las actualizaciones de funciones, HubSpot tiene el triple de reseñas positivas. Los datos hablan por sí solos. Quienes usan WordPress no cuentan con buenos mecanismos de asistencia, que es algo que las empresas deberían considerar a la hora de evaluar la viabilidad a largo plazo de la solución.

HubSpot te ayuda a avanzar en los negocios y te permite adaptarte rápidamente a la siguiente fase de crecimiento, ya sea que estés a cargo de todo o tengas un equipo que gestione el software por ti. Con HubSpot, podrás dedicar menos tiempo a gestionar el software y más a resolver los problemas de la clientela.