



# HubSpot vs. Dynamics 365 de Microsoft

## Comparación rápida

Tanto HubSpot como Dynamics de Microsoft ofrecen una plataforma CRM en la nube para llevar a cabo operaciones de ventas y acompañar el crecimiento de las empresas. HubSpot ayuda a las empresas a crecer mejor con software de ventas, asistencia, marketing y gestión de contenido, todo desde una única fuente de información. La plataforma se creó internamente usando una sola base de código, por lo que tendrás una experiencia unificada que facilita la adopción y el uso del software. El panel de control centralizado permite a tus equipos de primera línea profundizar sus relaciones con la clientela y brindar un servicio de primer nivel.

Dynamics 365 ofrece una plataforma que incluye aplicaciones de marketing, ventas, atención al cliente, servicio de campo, finanzas, transacciones, comercio y recursos humanos. Combina la automatización de los procesos de venta con información contextual y funciones de personalización.

Si bien HubSpot y Microsoft Dynamics 365 ofrecen muchas herramientas para administrar tu negocio, hay algunas diferencias fundamentales que debemos tener en cuenta a la hora de elegir la plataforma adecuada. Preparamos una breve comparación de las características de cada solución para que evalúes cuál se adapta mejor a tus necesidades.

## Todas las funciones que necesitas al precio recomendado

El precio recomendado de HubSpot incluye todas las funciones que necesitas, por lo que pagarás únicamente por los clientes adicionales que generen ingresos. Incluso se ofrecen instancias gratuitas para los equipos que necesitan visibilidad del negocio (p. ej., visibilidad de los informes), pero sin ninguna de las funciones de las herramientas de ventas.

Microsoft cobra por cada usuario y requiere complementos de pago para funciones esenciales, lo que la hace menos rentable a la hora de alinear a los equipos de marketing y ventas. Además, si no se abonan cargos adicionales, los equipos ejecutivos tendrán poca visibilidad de los informes.

## Acceso a todas las herramientas desde un único lugar

El CRM de HubSpot se diseñó con la idea de que tienes que tener acceso a todas las herramientas que necesitas para que el sistema funcione a la perfección. Por eso, ofrecemos integraciones y asistencia inigualables, así como certificaciones gratuitas que harán que tus equipos estén siempre listos.



**Más de 1000**

aplicaciones en el mercado

Fuente

**Más de 6000**

partners de servicio

Fuente

**Cientos**

de cursos interactivos gratuitos

Fuente

**25**

certificaciones



Webinarios y chats en directo



Comunidad de usuarios de HubSpot

	Sales Hub	Dynamics 365 Sales de Microsoft
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	✓	✗
	Service Hub	Dynamics 365 Customer Service de Microsoft
Direccionamiento de tickets	✓	✓
Portales de autoservicio	✓	✓
Gestión de la base de conocimientos	✓	✓
Análisis de servicio	✓	✓
Direccionamiento de incidentes	✓	✓
Encuestas de feedback de clientes	✓	✗
	Marketing Hub	Dynamics 365 Marketing de Microsoft
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 <small>(herramientas de colaboración con calendarios, tareas y comentarios)</small>	✓	✗
Segmentación basada en eventos	✓	✗

## ¿Cómo vas a crecer?

Las empresas en desarrollo necesitan soluciones que se expandan con ellas sin complejidad ni cargos adicionales. Con opciones para equipos de todos los tamaños, HubSpot ofrece productos que crecen a la par de tu empresa.



### Precio

HubSpot ofrece soluciones básicas gratuitas y soluciones de pago que van subiendo de nivel:

- Starter
- Pro
- Enterprise

HubSpot para startups es un programa para empresas aceleradoras que ofrece precios con descuentos imbatibles. Además, con HubSpot, obtienes un conjunto de aplicaciones que acompañan el crecimiento del negocio.

Los precios de Microsoft Dynamics 365 se basan en áreas individuales de las empresas y hay paquetes disponibles para:

- Pequeñas y medianas empresas
- Equipos de ventas
- Plataformas de datos de clientes
- Gestión de proyectos
- Recursos humanos
- Cadena de suministro

Microsoft cobra un precio fijo por el primer usuario y un precio diferente por cada usuario adicional calificado. También se requieren complementos de pago para funciones esenciales.



### Complejidad

La plataforma todo en uno de HubSpot brinda todas las herramientas que necesitas para expandir tu estrategia de marketing sin sumar complejidad.

Microsoft Dynamics 365 permite adquirir características del CRM como módulos independientes o con la opción de comprar la licencia de varias aplicaciones a la vez. Aunque puede personalizarse, es posible que el proceso resulte difícil de dominar si no se tiene un equipo de desarrollo local con experiencia.



### Funcionalidades múltiples

Con HubSpot, las empresas tienen la ventaja de contar con funcionalidades múltiples para que todos los equipos (marketing, ventas, asistencia y operaciones) tengan acceso al mismo sistema de registros. Esto permite que tus equipos se alineen en torno a una única fuente de información y puedan crear una experiencia mucho más placentera para la clientela.

Microsoft Dynamics 365 brinda productos paralelos para distintos equipos, como marketing, ventas, asistencia, servicios posventa, comercio y recursos humanos y se integra sin problemas con otros productos de Microsoft. Esto funciona bien en empresas que ya cuentan con estas soluciones específicas.

## HubSpot te ayuda a ayudar

El CRM gira en torno a las relaciones, por eso HubSpot prioriza la tarea de ayudar a empresas de todos los tamaños a crear una experiencia excepcional para los clientes. Mejora la eficiencia operativa, reduce el valor total de propiedad y crece sin integraciones costosas y difíciles con HubSpot.

Si quieres más información sobre el CRM de HubSpot, visita [hubspot.es](https://www.hubspot.es).