



HubSpot vs. Salesforce

Comparación rápida

Año tras año, HubSpot y Salesforce encabezan muchas listas de mejores plataformas CRM. Ambas ofrecen una solución eficiente capaz de expandirse para acompañar el crecimiento de las empresas. Sin embargo, hay diferencias clave en cómo se crearon ambas plataformas y cómo sus bases contribuyen a la facilidad de uso y adopción del software.

HubSpot se centra en la simplicidad

Salesforce es una plataforma CRM en la nube con productos centrados en ventas, marketing, atención al cliente y comercio. Marketing Cloud es el software de automatización del marketing más completo de Salesforce y reúne muchos servicios y fuentes de datos diferentes para darle a cada usuario una solución integral.

HubSpot es una plataforma CRM en la nube con productos que se centran en software de marketing, ventas, gestión de contenidos, atención al cliente y operaciones. Nuestro software de automatización del marketing más completo, Marketing Hub, incluye funciones para redes sociales, correo electrónico, dispositivos móviles y automatización de anuncios.

Uno de nuestros factores de diferenciación clave es que HubSpot se diseñó como un todo, no por partes, y se creó desde cero en torno a una única base de datos. Esto nos permite un cierto nivel de simplicidad y facilidad de implementación que no es posible con otros productos que evolucionaron mediante la adquisición y acumulación de soluciones diferentes.

Potencia y facilidad de uso

El CRM de HubSpot se diseñó para darte todo lo que necesitas sin añadir complejidad o complementos. Esta filosofía también nos lleva a ofrecer un nivel de integración sin precedentes y asistencia al instante.



Plataforma de bajo mantenimiento
creada sobre usando una sola base de código.

Experiencia del usuario simple y elegante
optimizada para las tareas cotidianas.

Una experiencia del usuario unificada y coherente
en todas las funciones.

Atención al cliente integral
incluida.



Las actualizaciones periódicas y configuraciones **pueden ser costosas y requerir demasiado tiempo.**

Una herramienta potente y personalizable **que puede llevar tiempo implementar y requiere capacitación para poder dominarla.**

Depende de otras herramientas e integraciones complejas; la amplitud de la gama ha ido **en detrimento de la facilidad de uso y del mantenimiento.**

Cargos adicionales
por atención al cliente.

Cuánto cuesta hacer negocios



Sales Hub Enterprise



Sales Cloud Enterprise

Precio	6000 USD/mes para 50 usuarios de pago Fuente	7500 USD/mes para 50 usuarios de pago Fuente
Precios de las licencias	120 USD/mes por cada usuario de pago adicional Fuente	De 25 USD a 150 USD por cada usuario adicional según el paquete Fuente
Implementación	Tarifa plana de 3000 USD por la incorporación de Enterprise Otros servicios de consultoría técnica disponibles por un valor adicional Fuente	Salesforce ofrece el programa Jump Start a 5000 USD Fuente
Mantenimiento de la plataforma	Disfruta de una plataforma impecable articulada sobre una base de datos única. Fuente	Conectores de configuración y mantenimiento para integraciones de servicios múltiples en la nube. 20 horas de trabajo para la configuración con actualizaciones constantes (5000 USD) (<i>por ejemplo, Marketing Cloud</i>)
Software de llamadas	Incluido en todos los planes. Hay límites de llamadas (2000 minutos por usuario/mes en la versión Enterprise); no disponible para todos los países. Fuente	Llamadas y registros por 40 USD/usuario/mes (por un total de 1000 minutos) Fuente
Software de interacción de ventas	Incluido con Enterprise: <ul style="list-style-type: none">• Correo electrónico de equipo• Bandeja de entrada de conversaciones• Video de HubSpot• Secuencias de correos• Tareas y series de llamadas• Guías prácticas• Documentos y plantillas• Reuniones• App móvil y más Fuente	Salesforce Engage (50 USD/usuario/mes) y High Velocity Sales con la bandeja de entrada de Salesforce (a continuación) Fuente
Análisis de conversaciones y software de capacitación en llamadas	Incluido en Enterprise: 1500 horas de transcripción por cuenta al mes. Capacidad adicional disponible para la compra. Fuente	High Velocity Sales (75 USD/usuario/mes) incluye secuencias, series de llamadas y Einstein Call Coaching Fuente
Llamadas a atención al cliente	Asistencia por teléfono y correo electrónico incluida en todos los planes Pro y Enterprise. Fuente	20% del precio neto por la asistencia telefónica y cobertura las 24 horas del día 30% del precio neto por el acceso a otras funciones (más un 5% adicional si deseas contactar con un centro de asistencia ubicado en Estados Unidos) Fuente

Total estimado para 1 año para un equipo de 50 personas

75.000 USD

236.000 USD

¿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.

Salesforce Essentials para pequeñas empresas a partir de 25 USD/mes.

Salesforce combina hasta 15 ediciones diferentes (p. ej., para pequeñas empresas), según las necesidades de los usuarios.

Algunas ediciones derivan a herramientas externas cuyas plataformas se integran con Salesforce.



Complejidad

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

Salesforce es un ecosistema de plataformas con instancias de datos separadas. Requiere una selección cuidadosa de funciones y se vuelve más complejo a medida que las empresas crecen.



Integración y configuración

HubSpot ofrece todas las opciones necesarias en un proceso fácil y transparente con un asistente de integración sencillo.

La configuración de Salesforce Marketing Cloud requiere más participación. Tiene una calificación menor que HubSpot, especialmente en materia de integración, implementación y atención al cliente.

Fuente



Atención al cliente

La atención al cliente de Marketing Hub está lista para usar y tiene una calificación más alta que Marketing Cloud.

Los precios de la asistencia similar de Marketing Cloud representan un 30% del contrato anual de los clientes.

Fuente

Agrega valor sin complejidad

La potencia del CRM es solo el comienzo. Solo percibirás las ventajas si el sistema funciona, es decir, si es simple, se integra desde cero y es lo suficientemente rentable como para convertirse en una solución sustentable para tu organización.

HubSpot 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 independientemente del tamaño de la empresa y sus necesidades. Úsalo para mejorar la experiencia de compra, reducir el valor total de propiedad, crecer con seguridad y mantener la sincronización con herramientas unificadas.

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