



HubSpot vs. Zoho

Comparación rápida

HubSpot y Zoho son dos herramientas de CRM populares, pero no iguales. Tienen dos modelos diferentes con respecto a la interacción con la clientela y, si profundizamos en los productos, hallaremos diferencias significativas que pueden afectar la trayectoria de tu organización, en especial, a medida que crece y sus necesidades evolucionan.



HubSpot tiene todo lo que necesitas

Zoho es un CRM en la nube con aplicaciones que abarcan automatización de procesos, marketing, atención al cliente, configuración de productos, gestión de documentos y análisis de clientes. La empresa se encarga de desarrollar la gran mayoría de sus productos, aunque muchas combinaciones requieren conexiones o integraciones adicionales debido a que su infraestructura subyacente es dispar. Por ejemplo, para conectar las funciones Desk y Marketing de Zoho al sistema CRM, hay que establecer reglas de sincronización y conexiones, tal y como se haría con un proveedor de servicios o una solución de marketing externos. [\(fuente\)](#)

HubSpot es una plataforma CRM completa en la nube con una amplia gama de productos que se centran en la gestión de contenidos, el marketing, las ventas, la atención al cliente y las operaciones. Cada característica de HubSpot forma parte de un ecosistema unificado más grande de herramientas que impulsan los negocios. Estas herramientas se crean sobre la misma base de código y sus datos existen en un solo lugar, de modo que tu equipo siempre tendrá una única fuente de información y podrás evitar los procesos de integración que requieren otros proveedores.

Crece con confianza

HubSpot está hecho para personas, no solo para datos. Guiamos a las empresas en su recorrido con una atención al cliente eficiente, capacitaciones y cursos interactivos gratuitos. Por eso, cuando busques un CRM, siempre seremos tu primera opción.



25 certificaciones



Webinarios en directo



Chats en directo



Comunidad de usuarios



Cientos de cursos interactivos en HubSpot Academy



Una certificación



Webinarios en directo



Chats en directo



Comunidad de usuarios

Funciones clave del CRM



Sales Hub

CRM

Informes personalizados	✓	✓
Múltiples pipelines	✓	✓
Funciones jerárquicas	✓	✓
Permisos con niveles de restricción	✓	✓
Plantillas de correo electrónico	✓	✓
Chat	✓	✓
Informes de workflows	✗	✓ (Enterprise)
Automatización de workflows	✓ (Pro)	✓
Objetos personalizados	✓ (Enterprise)	✓ (Enterprise)
Llamadas	✓	✓ (Complemento de pago)
Videos personalizados	✓	✓ (Complemento de pago)
Una sola base de datos de CRM disponible para las áreas de ventas, asistencia y marketing	✓	✗
Chat en directo y bots	✓	✗
SDK para llamadas	✓	✗
Creación nativa de videos	✓	✗
Informes de objetos cruzados	✓	✗
Creación nativa de contenido y colaboración	✓	✗
Integraciones	Más de 1000 Fuente	Más de 500 Fuente

Fuente

Fuente

Una inversión consciente

Algunas empresas consideran que Zoho es más económico, pero los gastos ocultos de tener un producto más despojado de funciones pueden convertirse en un obstáculo para el crecimiento. Crear nuevas integraciones de productos en forma retroactiva consume recursos financieros y de personal significativos y no es posible predecir el rendimiento con precisión. También surgen nuevas vulnerabilidades de seguridad, ya que al tener múltiples fuentes de datos diferentes, dependes del rendimiento de cada una en cuanto a su actualización.



Integración

Una solución todo en uno; no requiere integraciones de terceros ni mantenimiento.

Se requieren conectores para integrar diferentes aplicaciones.



Datos

Única fuente de información; los datos residen en un solo lugar.

Se necesitan conectores para sincronizar fuentes de datos.



Atención al cliente

Atención al cliente integral incluida en tu suscripción.

Un servicio al cliente similar cuesta entre el 20% y el 25% de tu contrato anual.

Planificar para el futuro

Zoho parece conveniente por su baja inversión inicial y su capacidad de conectar y sincronizar datos entre aplicaciones diferentes. No todos los CRM prometen eso con eficacia. Sin embargo, debemos preguntarnos si no sería mejor directamente evitar tener que hacer estas conexiones. Las conexiones con terceros añaden complejidad. Con HubSpot, esto no sucede.

Además, G2 sitúa a HubSpot por encima de Zoho en casi todas las categorías similares, como atención al cliente, facilidad para hacer negocios y orientación del producto, y muestra el triple de opiniones favorables (fuente).

Los datos hablan por sí solos: aunque los CRM económicos como Zoho podrían parecer una opción atractiva al comienzo, una plataforma totalmente integrada como HubSpot ofrece eficiencia y solidez significativas con el tiempo. Nadie administra su empresa con la idea de dejar de crecer en algún momento. Lo mismo pasa con tu CRM.

HubSpot te permite empezar desde cero con una solución CRM simple y completa que crece a la par de tu empresa y tiene todo lo que necesitas. Como se integra desde el comienzo, es una solución confiable, económica y sostenible para organizaciones como la tuya.

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