

# Escolha as ferramentas certas para a sua próxima campanha

A plataforma de automação de marketing define o alinhamento das suas campanhas. Este artigo ajudará você a comparar as três ferramentas mais populares no mercado: o Marketing Hub da HubSpot, o Marketo e o Pardot.

Marketo

HubSpot

Pardot

## Em relação às campanhas

### Marketing Hub da HubSpot

O Marketing Hub da HubSpot unifica e democratiza o acesso aos dados dos clientes em uma só plataforma, alinhando assim Vendas e Marketing. As ferramentas da HubSpot criadas especificamente para campanhas ajudam toda a equipe a direcionar e envolver os clientes com mensagens altamente personalizadas. Com a geração flexível de relatórios, os líderes conseguem enxergar o que está dando certo e, assim, tomar decisões prontamente para aprimorar as campanhas.

### Marketo

O Marketo usa Campanhas Inteligentes como alicerce para toda a plataforma de marketing. As campanhas são organizadas ao redor de três áreas: Lista Inteligente, Fluxo e Programação. Os usuários podem usar o conector Salesforce-Marketo ou sincronizar certos tipos de campanha com o Microsoft Dynamics 365 e gerenciar os fluxos no Marketo ou em um CRM de vendas.

### Pardot

O Pardot conta com o recurso de campanhas e outras funcionalidades de marketing central, mas muitos usuários costumam conectá-lo ao Salesforce para gerenciar dois tipos de campanha lado a lado. Os administradores podem instalar e habilitar o conector Salesforce-Pardot para organizar campanhas de diversas formas. Um vez configurado, os usuários do Pardot e do Salesforce poderão colaborar em campanhas, obter insights de leads e se envolver em oportunidades.

## Em relação aos preços

### Marketing Hub da HubSpot

Você sabe o quanto vai pagar

**Assinatura:** De US\$ 800 a US\$ 3.200 por mês pelo Marketing Hub da HubSpot

**Contatos:** Todos os contatos de marketing são gratuitos, com o limite geral de 15 milhões de contatos. Pague somente pelos contatos de marketing, ou seja, aqueles para os quais você deseja enviar anúncios e e-mails de marketing.

**Suporte ao cliente:** E-mail, telefone e suporte à comunidade incluídos

[Todos os preços e pacotes](#)

### Marketo

Fale com um representante de vendas para saber o valor

**Assinatura:** Quatro planos disponíveis

**Contatos:** Todos os contatos no seu banco de dados contam para o seu limite. Pague por cada contato. [Fonte](#)

**Suporte ao cliente:** Suporte parcial no horário comercial. Suporte total vendido separadamente. [Fonte](#)

[Todos os preços e pacotes](#)

### Pardot

Um pouco de cada

**Assinatura:** De US\$ 1.250 a US\$ 15.000 por mês

**Contatos:** Pague somente por contatos que receberão e-mails. Contatos de CRM são cobrados separadamente. [Fonte](#)

**Suporte ao cliente:** Suporte parcial incluído. Suporte Premier por 30% do contrato [Fonte](#)

[Todos os preços e pacotes](#)

Preços em dólares para 21 de abril de 2021

Preços em dólares para maio de 2021

## Por que escolher a HubSpot?

### Poupe o tempo da sua empresa

Quando perguntados se sua plataforma de automação de marketing poupa o tempo de sua empresa, os usuários da HubSpot são os que mais concordam com isso:

Você concorda com a afirmação "este produto poupa o tempo da minha empresa"? (% de respostas 9 e 10)

HubSpot

42%

Marketo

38%

Pardot

40%

### Produto de confiança

Os usuários da HubSpot também concordam que podem confiar na plataforma:

Você concorda com a afirmação "este é um produto de confiança"? (% de respostas 9 e 10)

HubSpot

44%

Marketo

41%

Pardot

39%

### Permanência

Quando perguntados se pretendem mudar de produto nos próximos três anos, os usuários da HubSpot são os que menos pensam em mudar.

Quais as chances de você mudar para outro produto de automação de marketing nos próximos três anos? (% de respostas 9 e 10)

HubSpot

20%

Marketo

22%

Pardot

29%

### A alternativa preferida

No caso das empresas que pretendem mudar de plataforma de marketing nos próximos três anos, a HubSpot foi a escolha preferida:

Qual a chance de você migrar para cada um dos seguintes produtos?

|                       | Usuários do Marketo | Usuários do Pardot |
|-----------------------|---------------------|--------------------|
| Migrar para a HubSpot | 40%                 | 36%                |
| Migrar para o Marketo | —                   | 33%                |
| Migrar para o Pardot  | 27%                 | —                  |

\*Essas informações são baseadas nos resultados de uma pesquisa realizada por terceiros paga pela HubSpot. Um total de 2.014 participantes qualificados participaram da pesquisa, incluindo 1.424 nos Estados Unidos e 590 no Canadá. Para se qualificar para a pesquisa, os participantes tinham que ter as seguintes características: 18 a 65 anos de idade | Tomadores de decisões de software | Usar atualmente software de vendas/CRM, marketing, atendimento ao cliente, CMS e/ou iPaaS, incluindo pelo menos um de um conjunto especificado de marcas.

O trabalho em campo foi conduzido de 10 de dezembro de 2020 a 12 de janeiro de 2021. Amostragem da HubSpot = 300 / Amostragem do Marketo = 169 / Amostragem do Pardot = 136

## O que os clientes estão dizendo?



Leader

Enterprise

SPRING 2021



Top 50

Enterprise Products

BEST SOFTWARE AWARDS 2021



Best Usability

Enterprise

SPRING 2021

