



# HubSpot vs. Microsoft Dynamics 365

## Um guia rápido de comparação



A HubSpot e Microsoft Dynamics oferecem aos clientes uma plataforma de CRM baseada em nuvem para gerenciar as operações de vendas e o crescimento dos negócios. A HubSpot ajuda empresas a crescer melhor com software para vendas, atendimento ao cliente, marketing e gerenciamento de conteúdo a partir de uma única fonte de dados. A plataforma foi desenvolvida internamente em uma só base de código para oferecer uma experiência unificada que é mais fácil para suas equipes adotarem e usarem. O painel de controle centralizado capacita as equipes de front-office a aprofundar seus relacionamentos com os clientes e fornecer o melhor serviço de sua categoria.

O Dynamics 365 oferece às empresas uma plataforma com aplicativos de marketing, vendas, atendimento ao cliente, serviços de campo, finanças, operações, comércio e recursos humanos. Ele reúne a automação da força de vendas com insights contextuais e funcionalidades de personalização.

Embora a HubSpot e o Microsoft Dynamics 365 ofereçam uma variedade de ferramentas para ajudar a tocar seu negócio, há várias diferenças importantes que você deve levar em consideração ao decidir qual plataforma é a melhor para a sua empresa. Criamos uma rápida visão geral dos recursos das duas plataformas e ofertas para ajudar você a avaliar qual delas funcionará melhor no seu caso.

## Todos os recursos de que você precisa. Um preço anunciado.

A HubSpot traz todos os recursos incluídos no preço anunciado. Os clientes só pagarão mais por assinaturas adicionais que gerem receitas. Para os membros da equipe que precisam ter visibilidade sobre o negócio, como relatórios, sem as funcionalidades de vendas no dia a dia, temos assinaturas gratuitas.

A Microsoft, além de cobrar por cada usuário, também cobra pelos complementos e alguns recursos essenciais, o que deixa mais caro para alinhar as equipes de marketing e vendas e dá aos executivos pouca visibilidade aos relatórios sem taxas adicionais.

## Acesse todas as ferramentas de um só lugar

O CRM da HubSpot foi desenvolvido acreditando no princípio de que você deve ter acesso a tudo o que precisa para fazer o CRM funcionar bem para você. Por isso, fornecemos integração e suporte incomparáveis, bem como certificações gratuitas para garantir que sua equipe esteja totalmente preparada.



**Mais de 1.000**  
apps no Marketplace

Fonte

**Mais de 6.000**  
parceiros de serviços

Fonte

**centenas**  
de cursos interativos gratuitos

Fonte

**25**  
certificações



Webinars ao vivo e chats ao vivo



Comunidade de usuários da HubSpot

	Sales Hub	Microsoft Dynamics 365 for Sales
Gestão de dados de clientes	✓	✓
Gestão de oportunidade e funil	✓	✓
Gestão de relacionamento com parceiros	✓	✓
Gestão de tarefas	✓	✓
Gestão de desempenho de receita	✓	✓
Gestão de cotações e pedidos	✓	✓
Relatórios e análise	✓	✓
Inteligência de conversas	✓	✓
Gestão de contratos	✗	✓
Software para chamadas de saída	✓	✗
E-mail de equipe	✓	✗
Caixa de entrada de conversas	✓	✗
Vídeo	✓	✗
	Service Hub	Microsoft Dynamics 365 for Service
Roteamento de tíquetes	✓	✓
Portal de autoatendimento	✓	✓
Gerenciamento da Central de Conhecimento	✓	✓
Inteligência do serviço	✓	✓
Relatórios de incidentes	✓	✓
Pesquisas de feedback do cliente	✓	✗
	Marketing Hub	Microsoft Dynamics 365 for Marketing
Gestão da jornada do cliente	✓	✓
Landing pages	✓	✓
E-mail marketing	✓	✓
Gestão de campanhas multicanais	✓	✓
Gerenciamento de leads	✓	✓
Relatórios personalizados	✓	✓
Conteúdo em vários idiomas	✓	✓
Gestão e planejamento de eventos	✗	✓
Atribuição de receita multitoque	✓	✗
Gerenciamento de campanhas <small>(ferramentas de colaboração que usam calendário, tarefas e comentários)</small>	✓	✗
Segmentação baseada em eventos	✓	✗

## Como você vai expandir?

As empresas em crescimento precisam de soluções que possam crescer com elas, sem custos e complexidade adicionados. Se você trabalha com uma equipe pequena de duas pessoas ou uma força de trabalho sofisticada de milhares, a HubSpot oferece opções que crescem com a sua empresa.



### Custo

As ofertas da HubSpot começam gratuitas e aumentam em categorias:

- Starter
- Professional
- Enterprise

O HubSpot for Startups é um programa acelerador exclusivo que oferece preços com os maiores descontos do setor. Além disso, com a HubSpot, você recebe um conjunto expansível de aplicativos.

O Microsoft Dynamics 365 oferece preços com base em áreas comerciais individuais, com pacotes disponíveis para:

- Empresa de pequeno e médio porte
- Vendas
- Plataforma de dados de clientes
- Gestão de projetos
- RH
- Cadeia de suprimento

A Microsoft cobra um preço fixo pelo primeiro usuário e um preço diferente para cada usuário adicional qualificado. Complementos pagos para recursos essenciais também são necessários.



### Complexidade

A plataforma completa da HubSpot fornece todas as ferramentas para você aprimorar sua abordagem sem acrescentar complexidade.

O Microsoft Dynamics 365 permite que as empresas adquiram funcionalidade de CRM como módulos avulsos ou a opção de licenciar vários apps juntos. Embora ele possa ser personalizado, as empresas podem achar esse processo mais difícil, sem um desenvolvedor para ajudar internamente.



### Multifuncionalidade

Com a HubSpot, as empresas passam a ser multifuncionais, ou seja, todas as equipes - marketing, vendas, atendimento ao cliente e operações - trabalham com o mesmo sistema de registro. Isso permite que as equipes se alinhem em torno de uma única fonte de dados e gerem uma experiência mais agradável para seus clientes.

O Microsoft Dynamics 365 oferece outros produtos como marketing, vendas, atendimento ao cliente, serviços de campo, comércio e RH, e permite a integração com outros produtos da Microsoft. Isso funciona bem para empresas que já têm essas soluções específicas instaladas.

## A HubSpot ajuda você a ajudar seus clientes

Os relacionamentos estão no centro do CRM e é por isso que a HubSpot tem como prioridade ajudar empresas de qualquer tamanho a criar uma experiência agradável para os clientes. Aumente a eficiência operacional, reduza o custo total de propriedade e expanda sem integrações caras e difíceis com a HubSpot.

Para saber mais sobre como começar a usar o CRM da HubSpot, visite [br.hubspot.com](https://br.hubspot.com).