



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.