



HubSpot vs. Salesforce

Um guia rápido de comparação

Todos os anos, a HubSpot e o Salesforce encabeçam muitas listas das melhores plataformas de CRM. As duas oferecem a grandes equipes de vendas uma solução robusta que pode acompanhar o crescimento da empresa. Entretanto, as diferenças aparecem quando você vê como as duas plataformas foram criadas e como essa fundação contribui para a facilidade de uso e adoção.

A HubSpot foi criada com base em simplicidade

O **Salesforce** é um conjunto de CRM baseado em nuvem com produtos focados em marketing, vendas, atendimento ao cliente e comércio. O Marketing Cloud é o software de automação de marketing repleto de recursos do Salesforce e ele reúne muitos serviços e fontes de dados diferentes para oferecer a cada usuário uma solução abrangente.

A **HubSpot** é uma plataforma de CRM baseada em nuvem com produtos voltados para marketing, vendas, gerenciamento de conteúdo, atendimento ao cliente e operações. Nosso software de automação de marketing com todos os recursos, o Marketing Hub, inclui automação de mídias sociais, e-mail, dispositivos móveis e publicidade.

Um dos nossos principais diferenciadores é que a HubSpot é elaborada, mas não complicada. Em vez de ser uma coleção de sistemas diferentes, a HubSpot foi desenvolvida do zero com base em um único banco de dados. Isso nos traz um nível de simplicidade e facilidade de implantação que não é possível com produtos criados com a aquisição e sobreposição de várias soluções diferentes.

Poder e usabilidade

O CRM da HubSpot foi projetado para fornecer tudo o que você precisa, sem camadas de complexidade e complementos. Essa filosofia também nos permite oferecer integração e suporte incomparáveis desde o início.



Plataforma de baixa manutenção
desenvolvida em uma única base de código

Experiência do usuário elegante e simples
otimizada para tudo que os clientes fazem todo dia

Experiência do usuário unificada e consistente
entre todas as funções

Suporte abrangente
incluído



Atualizações e configurações frequentes **podem ser caras e demoradas**

Ferramenta personalizável e poderosa **que pode levar tempo para implementar e exige treinamento para dominar**

Depende de integrações complexas e de terceiros, uma amplitude pode vir à **custa de usabilidade e manutenção**

Custos complementares
para suporte

O custo de fazer negócios



Sales Hub Enterprise



Sales Cloud Enterprise

Preço de tabela	US\$ 6.000/mês para 50 usuários pagos Fonte	US\$ 7.500/mês para 50 usuários Fonte
Custos de licenciamento	US\$ 120/mês para cada usuário adicional pago Fonte	US\$ 25.150 por usuário adicional dependendo do pacote Fonte
Implementação	Taxa fixa de US\$ 3.000 para onboarding no Enterprise Serviços complementares de consultoria técnica disponíveis por tarifas adicionais Fonte	O Salesforce oferece uma implementação rápida inicial por US\$ 5.000 Fonte
Manutenção de plataforma	Aproveite uma plataforma fluida desenvolvida em um único banco de dados. Fonte	Configure e mantenha conectores para integrações com várias nuvens. Vinte horas de trabalho para configurar, com atualizações regulares (US\$ 5.000) (exemplo – Marketing Cloud)
Software para chamadas de saída	Incluído em todos os planos. Aplicam-se limites de chamada (2.000 minutos por usuário/mês para Enterprise); não disponível em todos os países. Fonte	Chamadas e registros: US\$ 40/usuário/mês (para 1.000 minutos) Fonte
Software de engajamento em vendas	Incluído no Enterprise: <ul style="list-style-type: none">E-mail de equipeCaixa de entrada de ConversasHubSpot VídeoSequências de e-mailTarefas e filas de chamadasManuaisDocumentos e modelosReuniõesApp para dispositivos móveis e muito mais Fonte	Salesforce Engage (US\$ 50/usuário/mês) e High Velocity Sales com Salesforce Inbox (listado abaixo) Fonte
Inteligência de Conversas e software de coaching de chamadas	Incluído no Enterprise: 1.500 horas de transcrição por conta/mês Capacidade adicional disponível para compra. Fonte	High Velocity Sales (US\$ 75/usuário/mês) inclui Einstein Call Coaching, Salesforce Inbox, sequências e filas Fonte
Chamadas de suporte ao cliente	Suporte por telefone e e-mail incluído em todos os planos Professional e Enterprise. Fonte	20% do custo líquido para suporte por telefone e cobertura 24/7 30% do custo líquido para acesso a recursos adicionais (acrescente 5% para suporte baseado nos EUA) Fonte
Custo total estimado para 1 ano, para uma equipe de 50 pessoas	US\$ 75.000	US\$ 236.000

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.

Small Business Essentials a partir de US\$ 25/mês

O Salesforce combina até 15 "edições" diferentes, como Small Business, dependendo das necessidades do usuário.

Algumas edições são redirecionadas para terceiros cujas plataformas se integram com o Salesforce.



Complexidade

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

O Salesforce é um ecossistema de plataformas com instâncias de dados separadas. Ele requer seleção cuidadosa de recursos e fica mais complexo conforme as necessidades da empresa se expandem.



Integração e configuração

A HubSpot fornece todas as opções em uma experiência simples e direta baseada em menus, com um assistente de integração descomplicado.

A configuração do Salesforce Marketing Cloud exige mais. Sua classificação é mais baixa do que a da HubSpot, principalmente em integração, implantação e suporte.

Fonte



Suporte

O suporte do Marketing Hub é incluído desde o início e tem classificação mais alta do que o do Marketing Cloud.

O suporte do Marketing Cloud comparável custa aos clientes 30% de seu contrato anual.

Fonte

Agregue valor, não chateação

O poder em potencial do seu CRM é somente parte da equação. Você só aproveitará os benefícios se o sistema funcionar direito, se for simples, integrado desde a concepção e acessível o suficiente para ser uma solução sustentável para a sua empresa.

A HubSpot permite que as equipes se alinhem em torno de uma única fonte de dados e gerem uma experiência mais agradável para seus clientes, não importa como o tamanho ou as necessidades da sua empresa possam expandir. Use-a para melhorar a experiência do comprador, reduzir seu custo total de propriedade, expandir com confiança e ficar em sintonia sem silos com a HubSpot.

Para saber mais sobre como começar a usar o CRM da HubSpot, visite br.hubspot.com.