



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

## 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](https://br.hubspot.com).