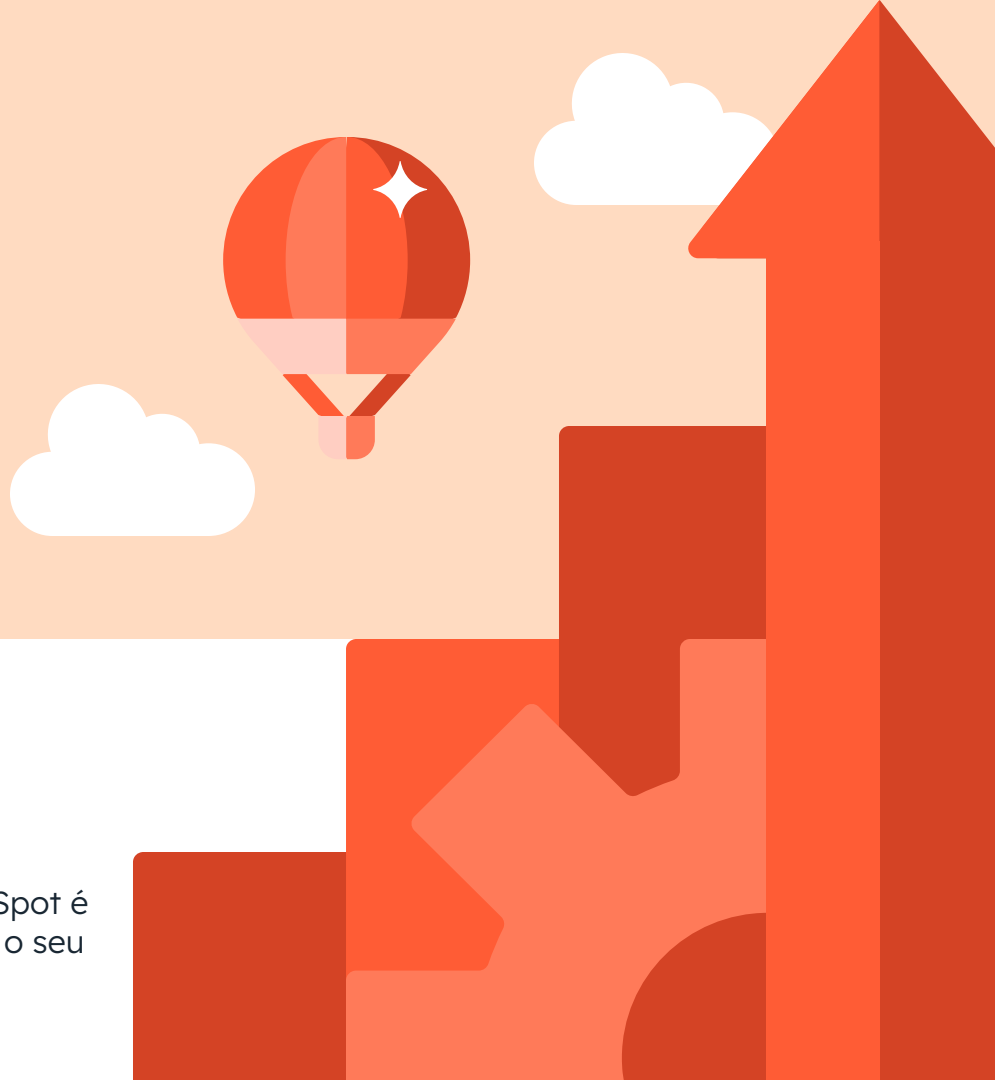
HubSpot

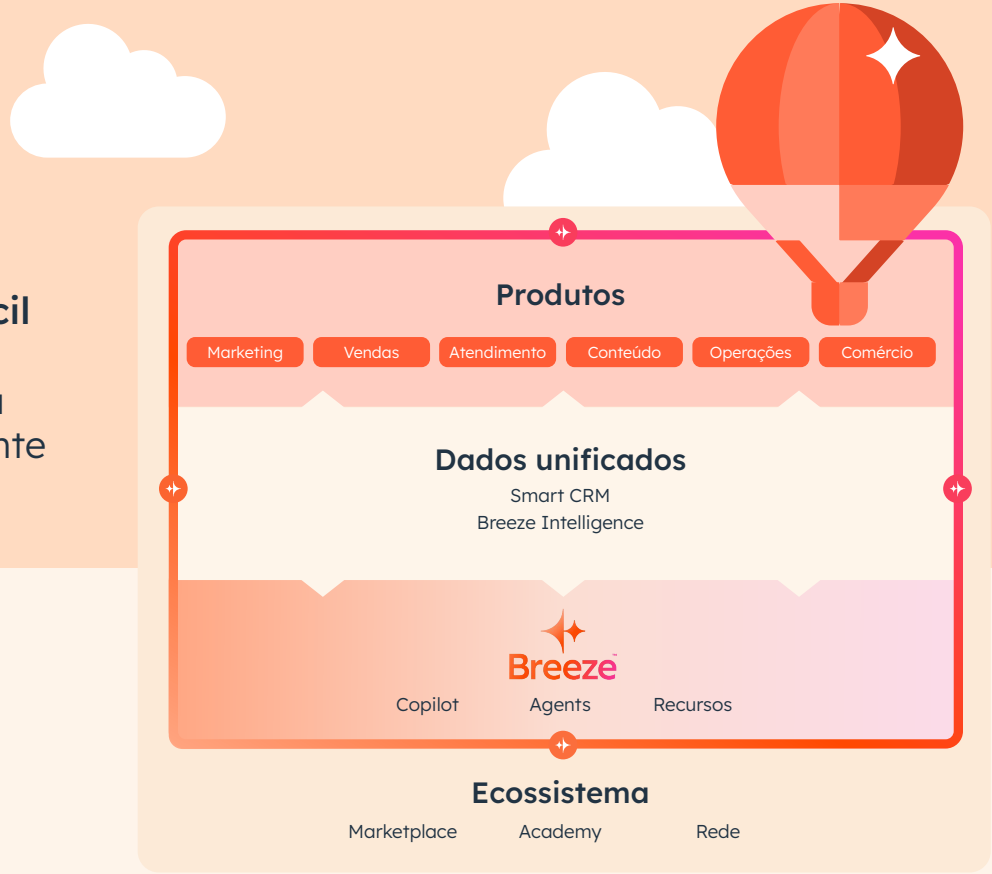
2024
Relatório de ROI



- **+ de 228.000** clientes em mais de 135 países expandiram seus negócios com a HubSpot.
- Descubra como a Plataforma de Clientes da HubSpot é **fácil, rápida e unificada** e pode gerar valor para o seu negócio.

O que é a HubSpot?

A HubSpot é uma plataforma de clientes **fácil de usar, rápida para entregar valor** e que **unifica os dados dos seus clientes.** Tudo na plataforma do clientes funciona perfeitamente em conjunto para ajudar as empresas a crescer.



As equipes que usaram uma plataforma de clientes unificada tiveram **1,5x mais probabilidade** de terem superado suas metas em 2024.[1]

1. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.

O que torna a HubSpot diferente?

Fácil

com ferramentas eficientes e intuitivas

dos usuários dizem que a HubSpot é **fácil de usar.**[1]

Rápida

entregando valor em semanas em vez de meses ou anos

O tempo médio para operacionalizar totalmente um produto HubSpot é de **apenas 6 semanas.**[2]

Unificada

reunindo todos os dados e ferramentas de que você precisa para se conectar e crescer

dos usuários da HubSpot dizem que isso os ajuda a **centralizar todos os seus dados em um só lugar.**[1]

1. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
2. Com base no tempo entre a data da compra e a data em que o cliente concluiu a ação necessária que define a ativação. A amostra inclui clientes que compraram qualquer plano do Sales Hub (n=89.440), Marketing Hub (n=109.711), Service Hub (n=44.755) ou Content Hub (n=17.771) entre janeiro de 2019 e julho de 2024.

O que os clientes dizem sobre os

benefícios da HubSpot

01
Aumenta a adoção

02
Acelera os resultados do negócio

03
Entrega valor rapidamente

04
Reduz custos

HubSpot

A HubSpot aumenta a adoção

“

Com a HubSpot, nossas equipes gastam **menos tempo se preocupando com a precisão** e mais tempo elaborando estratégias para acelerar o funil e gerar conexões mais fortes com os clientes.

Lubna Quraishi
Chefe de marketing

teamwork.

81% dos usuários da HubSpot dizem que sua organização tem **alta adoção** da HubSpot.[1]

76% dos clientes da HubSpot exibem **alto uso de recursos**.[2]

- ⬆ **94%** dos clientes do Marketing Hub e do Content Hub exibem **alto uso de recursos**.[3]
- ⬆ **87%** dos clientes do Sales Hub exibem **alto uso de recursos**.[4]

86% dos usuários da HubSpot **usam a HubSpot diariamente**.[1]

1. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
2. Com base na porcentagem de clientes do Marketing Hub e Content Hub (n=3.050), Sales Hub (n=20.802) e Service Hub Professional e Enterprise (n=6.263) com alto uso de recursos do Hub.
3. Com base na porcentagem de clientes do Marketing Hub e do Content Hub Professional e Enterprise (n=3.050) com alto uso dos recursos do Marketing Hub, conforme indicado pela ativação de 67% (6 de 9) ou mais dos principais recursos do Marketing Hub.
4. Com base na porcentagem de clientes do Sales Hub Professional e Enterprise (n=20.802) com alto uso dos recursos do Sales Hub, conforme indicado pela ativação de 64% (7 de 11) ou mais dos principais recursos do Sales Hub.

HubSpot

A HubSpot acelera os resultados

“

As ferramentas de IA e os dados unificados da HubSpot têm sido cruciais para nossas equipes de CX. Automatizamos mais de 1/3 dos nossos tickets e os **tempos de resolução reduziram em mais de 60%**.

Jennifer Cummings
Diretora sênior, engajamento de clientes

KAPLAN
EARLY LEARNING COMPANY

Clientes da HubSpot...

geram **107%** mais leads[1]

fecham **35%** mais negócios[2]

aumentam a taxa de resolução de tickets em **28%**[3]

1. Com base em envios mensais de formulários em 6 meses para clientes (n=67.842) que possuíam algum plano do Marketing Hub por pelo menos 12 meses.
2. Com base em negócios fechados mensalmente em 6 meses para clientes que possuíam qualquer plano do Sales Hub (n=61.265) por pelo menos 12 meses.
3. Com base na taxa de fechamento de tickets mensais em 6 meses para clientes que possuíam qualquer plano do Service Hub (n=10.344) por pelo menos 12 meses.

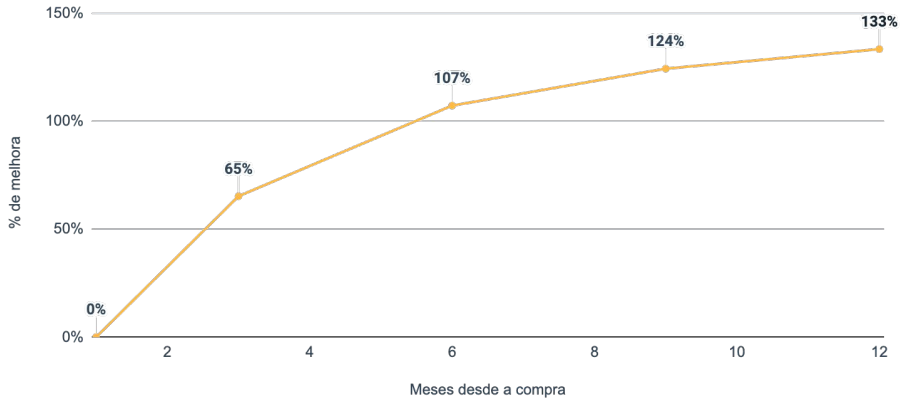
HubSpot

A HubSpot acelera os resultados por:

Gerar leads mais rápido

Desempenho de leads de inbound desde a compra[1]

Os clientes que usam o Marketing Hub veem um **aumento de 107%** em seus leads de inbound após apenas 6 meses.[1]



1. Com base nos envios mensais de formulários de clientes que possuíam algum plano do Marketing Hub (n=67.842) por pelo menos 12 meses.
2. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
3. Com base no tráfego mensal do site para clientes que possuíam qualquer plano do Marketing ou Content Hub (n=27.548) por pelo menos 12 meses.
4. Com base no número de envios de formulários de clientes do Marketing Hub Professional e Enterprise que trabalham com um Parceiro de Soluções (n=13.094) em comparação com aqueles não são associados a um parceiro (n=12.829).

82%

dos profissionais de marketing dizem que a HubSpot aumentou a **geração de leads**.[2]

134%

Os clientes de marketing veem um aumento de **134%** no **tráfego do site.**[3]

53%

Os clientes que trabalham com parceiros observam **53% mais leads de inbound** do que aqueles sem parceiros.[4]

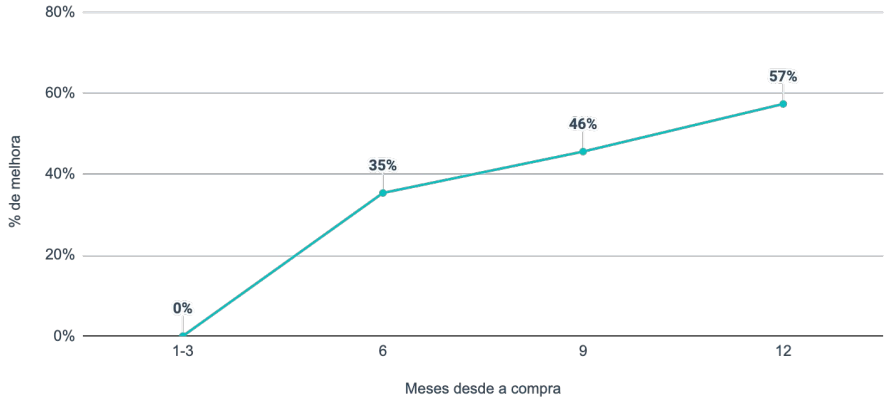
HubSpot

A HubSpot acelera os resultados por:

Ajudar a fechar mais negócios mais rápido

Desempenho de negócios fechados desde a compra[1]

Os clientes com o Sales Hub observam um **aumento de 35%** em seus negócios fechados após apenas 6 meses.[1]



1. Com base em negócios fechados mensalmente para clientes que possuíam qualquer plano do Sales Hub (n=61.265) por pelo menos 12 meses.
2. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
3. Com base no tempo médio de fechamento para clientes que ativaram o recurso de resumo de conversas (n=163) em comparação com aqueles que não fizeram isso (n=48.178) de maio de 2024 a julho de 2024.
4. Com base no número de negócios fechados para clientes do Sales Hub Professional e Enterprise que trabalham com um parceiro (n=12.264) em comparação com aqueles não associados a um parceiro (n=18.633).

76%

dos profissionais de vendas dizem que a HubSpot aumentou suas **taxa de vitória.**[2]

167% menos tempo

Clientes do Sales Hub com resumo de conversas por IA **passam 167% menos tempo fechando negócios em comparação** com aqueles que não usam esse recurso.[3]

3x

Os clientes que trabalham com parceiros observam **3x mais negócios fechados** do que aqueles sem parceiros.[4]

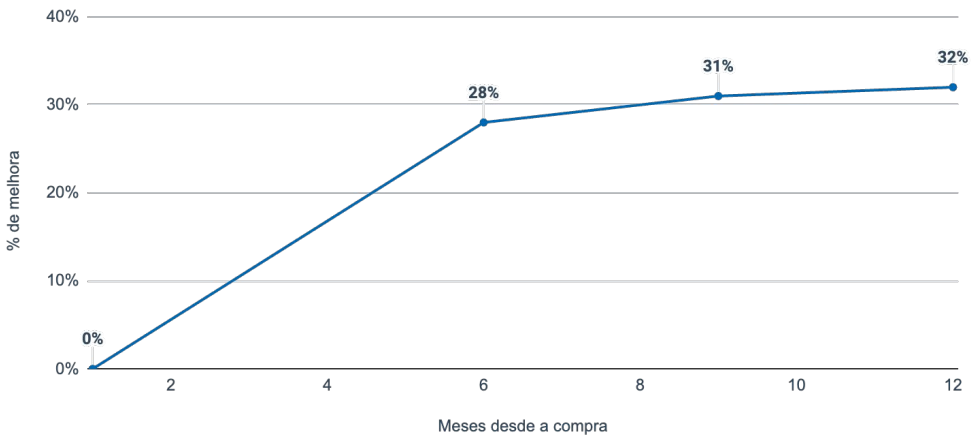
HubSpot

A HubSpot acelera os resultados por:

Levar a uma resolução mais rápida de tickets

Desempenho da taxa de fechamento de tickets desde a compra[1]

Os clientes com o Service Hub observam um **aumento de 28%** na taxa de fechamento de seus tickets após apenas 6 meses.[1]



1. Com base na taxa de fechamento de tickets mensais para clientes (n=10.344) que possuíam qualquer plano do Service Hub por pelo menos 12 meses.
2. Pesquisa global com 1.537 líderes de atendimento ao cliente em março de 2024.
3. Com base nos clientes do Service Hub Professional e Enterprise que ativaram o Gerador de Conteúdo com IA para a Central de conhecimento (n=1.031) em comparação com aqueles que não o ativaram (n=2.209) entre maio de 2024 e julho de 2024.

72%

dos líderes de atendimento ao cliente dizem que a HubSpot **acelerou o tempo de resolução de tickets.**[2]

↑11%

Clientes do Service Hub que usam o **Gerador de Conteúdo com IA para a Central de conhecimento observam um aumento de 11% na taxa de fechamento de tickets** quando comparados com aqueles que não usam. [3]

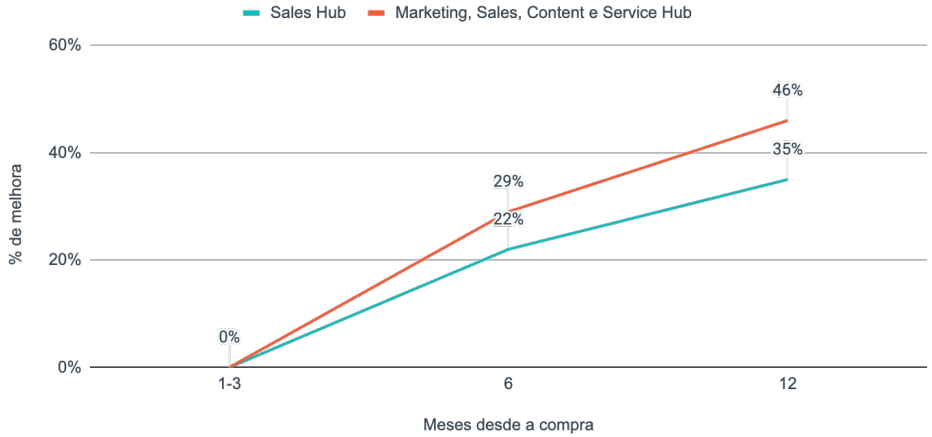
HubSpot

A HubSpot acelera os resultados por:

Conectar suas ferramentas

Desempenho de negócios fechados desde a compra[1]

Os clientes da plataforma HubSpot observam **31% mais negócios fechados** do que aqueles que possuem apenas o Sales Hub.[1]



1. Com base no número de negócios fechados mensalmente para clientes que possuíam Marketing, Sales, Service e Content Hub em todos os planos por pelo menos 12 meses (n=19.668); comparação de 12 meses após a compra com clientes apenas com o Sales Hub (n=18.794).
2. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
3. Com base na porcentagem de clientes do Sales, Marketing e Service Hub com integrações (n=47.027) em comparação com aqueles que não usam integrações (n=1.231) de maio de 2024 a julho de 2024.

72%

dizem que integrar seus dados com a HubSpot **é fácil**[2]

8x

Clientes que usam **integrações fecham 8x mais negócios** em comparação com aqueles que não usam integrações.[3]

HubSpot

A HubSpot entrega valor rapidamente

“

No geral, a HubSpot nos ajudou a impulsionar o crescimento da receita e melhorar a eficiência operacional, e estamos entusiasmados em continuar aproveitando a plataforma para **impulsionar nossos negócios.**

Abbey Heimensen
VP de marketing

MARINEMAX

dos usuários da HubSpot observaram aumento de **produtividade.**[1] Destes...

⬆ **72%** observaram um aumento em 3 semanas.[1]

dos usuários da HubSpot dizem que aumentaram a **receita que sua empresa gera.**[1]

dos clientes da HubSpot observaram **retorno sobre investimento.**[1] Destes...

⬆ **64%** viram isso em 4 semanas ou antes.[1]

1.Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.

HubSpot

A HubSpot aumenta o valor em toda a sua empresa

Calcule seu ROI com a

Calculadora de ROI da HubSpot

76%

dos profissionais de marketing disseram que a HubSpot aumentou sua **taxa de conversão.**[1]

84%

dos profissionais de vendas dizem que a HubSpot melhorou a **qualidade dos leads.**[1]

77%

dos líderes de atendimento ao cliente dizem que a HubSpot aumentou o **CLTV da empresa.**[2]

1. Com base em uma pesquisa com 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.
2. Pesquisa global com 1.537 líderes de atendimento ao cliente em março de 2024.

HubSpot

A HubSpot reduz custos

No primeiro ano, a maioria dos clientes da HubSpot não paga custos adicionais, o que equivale a uma economia média de mais de US$ 100 mil nos primeiros dois anos.[1]

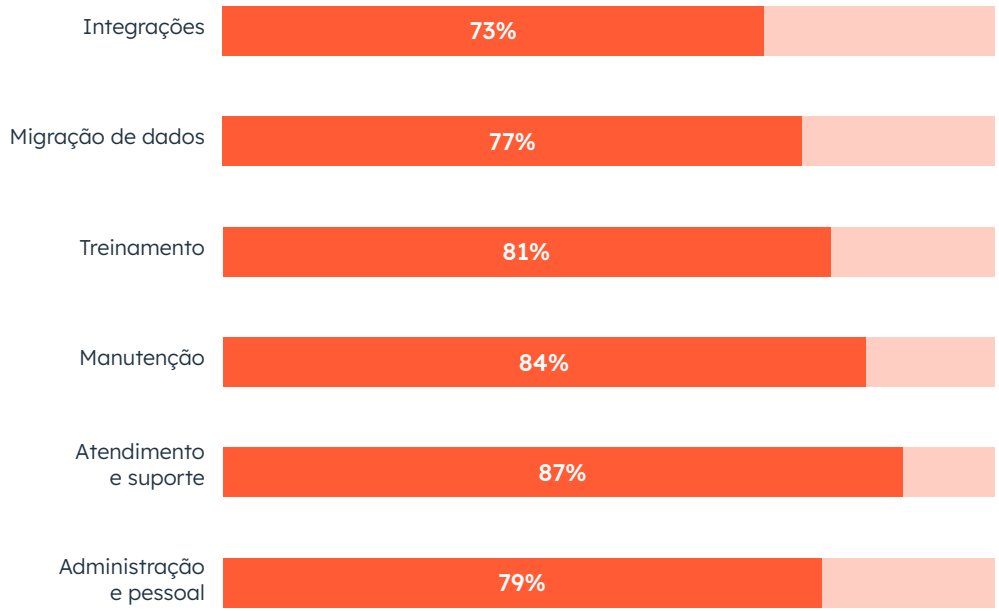
“

Não deixe que o custo percebido da transição o desanime. O custo de gestão e o custo total de propriedade **valem muito a pena**.

Adam Pisk
Diretor de receita (CRO)

Estudo de caso: Como a BruntWork simplificou as operações e atingiu mais de US$ 5 milhões em MRR com a HubSpot

% de clientes da HubSpot não pagam custos adicionais



1. Com base em pesquisas com clientes da HubSpot que possuíam o Marketing Hub (n=131), o Sales Hub (n=172) ou o Service Hub (n=68).

HubSpot

Conclusão

Clientes que usam a **plataforma de clientes fácil, rápida e unificada** da HubSpot estão impulsionando o crescimento nas métricas que mais lhes interessam.

Quer saber mais sobre como a HubSpot pode transformar seu negócio?

Fale com um representante de vendas

Ou confira estas ferramentas gratuitas:

- Calculadora de ROI da HubSpot
- Growth Grader
- Calculadora de custo total de propriedade da HubSpot

Metodologia de dados

Como o HubSpot coleta os dados dos clientes usados neste relatório?

Obtemos dados de clientes coletando informações de clientes que interagem conosco por meio de nossos sites ou possuem assinaturas da HubSpot. Os detalhes do que coletamos, como usamos as informações, como as compartilhamos e como os clientes podem gerenciar seus dados estão todos descritos em nossa Política de Privacidade.

Nossos dados de experiência do cliente são derivados da agregação de informações de milhares de clientes da HubSpot. Para tamanhos de amostra específicos e detalhes sobre os critérios usados para incluir clientes em cada gráfico ou estatística, consulte a descrição do gráfico correspondente ou a nota de rodapé da estatística.

Que tipos de dados de clientes estão incluídos neste relatório?

Os dados apresentados neste relatório podem ser categorizados em três tipos:

a. **Dados pessoais:** Referem-se às informações definidas em nosso Contrato de Processamento de Dados do Cliente. Coletamos dados quando os clientes preenchem formulários da web, interagem com nossos sites, assinam um blog da HubSpot, inscrevem-se em um webinar, solicitam suporte ao cliente, criam ou modificam informações do usuário, definem preferências ou fornecem qualquer outra informação relevante para acessar ou usar nossas Assinaturas.

b. **Dados de uso:** Incluem métricas e informações sobre como os clientes usam e interagem com as Assinaturas. Abrangem detalhes como os recursos de produto mais frequentemente usados, a criação e o fechamento de objetos (por exemplo, negócios) e a frequência de acionamento de determinados recursos (por exemplo, fluxos de trabalho) na conta.

c. **Dados da pesquisa:** Referem-se a clientes que deram seu consentimento e participaram de um estudo de pesquisa de mercado conduzido pela HubSpot. Nesses estudos, os dados foram coletados por meio de perguntas aos clientes que usam o produto relacionadas ao desempenho de seus negócios, como tempo economizado, crescimento de receita e outras métricas relevantes.

Onde posso saber mais sobre os dados usados neste relatório?

Para obter mais informações sobre os dados usados neste relatório, visite Dados de experiência do cliente da HubSpot. Nesta página, você encontrará perguntas frequentes que podem ajudá-lo a entender melhor como o desempenho é calculado, como a precisão é mantida e como as métricas são definidas.

HubSpot