

## Por que escolher a HubSpot?



## Plataforma de vendas completa

O Monday tem funções básicas de CRM, enquanto o Sales Hub é uma plataforma de vendas completa, com automação, relatórios e previsão de resultados.



## Feito para o sucesso

As ferramentas avançadas de IA e de gestão de trabalho da HubSpot ajudam as equipes a trabalhar de forma mais inteligente e crescer mais rápido, enquanto a IA limitada e os fluxos de trabalho rígidos do Monday as impedem de avançar.



## Relatórios de empresas

O Monday oferece relatórios básicos; a HubSpot oferece análises avançadas e insights de receita para impulsionar decisões orientadas por dados.

## Resultados rápidos

+86%

qualidade do lead<sup>1</sup>

+73%

negócios fechados<sup>1</sup>

HubSpot

monday.com

|                                             |   |   |
|---------------------------------------------|---|---|
| Modelos de e-mail                           | ✓ | ✓ |
| Pontuação de leads                          | ✓ | ✓ |
| Painéis e relatórios personalizados         | ✓ | ✓ |
| Relatórios de leads                         | ✓ | ✓ |
| Prospecting Agent <sup>2</sup>              | ✓ | ✗ |
| Relatório do funil de negócios              | ✓ | ✗ |
| Acompanhamento de receita recorrente        | ✓ | ✗ |
| Relatórios unificados de vendas e marketing | ✓ | ✗ |
| Anotador de reuniões com IA                 | ✓ | ✓ |
| Chamadas nativas                            | ✓ | ✗ |
| Snippets salvos                             | ✓ | ✗ |
| Enriquecimento de dados                     | ✓ | ✗ |
| Intenção de compra <sup>2</sup>             | ✓ | ✗ |
| Sequências de IA                            | ✓ | ✗ |
| Ações guiadas                               | ✓ | ✗ |
| Área de trabalho de vendas                  | ✓ | ✗ |
| Playbooks                                   | ✓ | ✗ |
| Ferramentas de prospecção mobile            | ✓ | ✗ |
| Automação de vendas                         | ✓ | ✓ |
| Agendador de reuniões                       | ✓ | ✗ |
| Caixas de entrada conectadas                | ✓ | ✓ |
| Progressão Inteligente de Negócios          | ✓ | ✗ |
| Gerenciamento de negócios                   | ✓ | ✓ |
| Tags do negócio                             | ✓ | ✓ |
| Encaminhamento de conversas                 | ✓ | ✗ |
| LinkedIn CRM Sync                           | ✓ | ✗ |

HubSpot Sales Hub Professional vs Monday CRM Enterprise exibido

<sup>1</sup>Fonte 2. Podem ser aplicadas cobranças adicionais; veja mais detalhes [aqui](#).

“

O Sales Workspace ajudou nossa equipe a direcionar o foco para clientes de segmentos específicos. Ao adotar o novo objeto de leads em vez de depender de propriedades básicas de contato, nossa abordagem para cada conversa com prospects se transformou.



CHASE LE ROUX  
Diretor de receita (CRO)  
[Scrums.com](https://www.scrums.com)

