

Por que escolher a HubSpot?

**Contexto sem montagem**

A Salesforce exige a integração de dados em diversas nuvens. A HubSpot oferece contexto unificado do cliente pronto para uso.

**Controle sem gargalos**

A Salesforce depende dos administradores para realizar alterações. A HubSpot permite que as equipes criem e iterem sem a necessidade de suporte técnico constante.

**Redução da complexidade**

A Salesforce aumenta a complexidade com integrações e complementos. A HubSpot simplifica tudo com uma plataforma única e conectada, mais fácil de dimensionar.

Resultados rápidos

+97%

negócios fechados¹

+89%

produtividade¹

PIVIT Global

HUNTER GORMAN
Diretor de crescimento
PIVIT Global

HubSpot

salesforce

CRM baseado em IA	✓	✓
Pontuação preditiva de leads e negócios	✓	✓
Painéis e relatórios personalizados	✓	✓
Relatórios de leads	✓	✓
Ferramentas de relatórios de atividades de prospecção	✓	\$\$\$
Relatório do funil de negócios	✓	\$\$\$
Acompanhamento de receita recorrente	✓	\$\$\$
Relatórios unificados de vendas e marketing	✓	\$\$\$
Playlists de coaching	✓	\$\$\$
Inteligência de conversas	✓	✓
Snippets salvos	✓	✓
Sequências de IA	✓	✗
Ações guiadas	✓	✓
Área de trabalho de vendas	✓	✓
Customer Agent2	✓	✗
Enriquecimento de dados	✓	✗
Intenção de compra ²	✓	✗
Análises de vendas	✓	\$\$\$
Automação de vendas	✓	✓
Agendador de reuniões	✓	\$\$\$
Caixas de entrada conectadas	✓	\$\$\$
Gerenciamento de pipeline	✓	✓
Tags do negócio	✓	✗
Progressão Inteligente de Negócios	✓	✓
Encaminhamento de conversas	✓	✓
LinkedIn CRM Sync	✓	✗
Layouts de página personalizáveis	✓	✓

HubSpot Sales Hub Enterprise vs. Salesforce Sales Cloud Unlimited

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

HubSpot

salesforce

Facilidade de uso	8.7	8.2
Facilidade de configuração	8.4	7.8
Facilidade de administração	8.6	7.9
Qualidade do suporte	8.6	8.1

Baseado em avaliações do G2 em 04/2026