

Por que escolher a HubSpot?



Retorno mais rápido

O Salesforce é complexo e difícil de implementar. A HubSpot é mais rápida na integração, na adoção e – o mais importante – nos resultados.



Plataforma mais unificada

O ecossistema do Salesforce é fragmentado e requer integrações. A HubSpot é uma plataforma unificada de clientes, construída em uma base de código única e integrada.



Suporte com mais qualidade

O Salesforce exige administradores e cobra mais por suporte premium. A HubSpot tem usabilidade mais agradável e é referência no mercado em suporte.

Resultados rápidos

+72%

dos líderes de atendimento que usam a HubSpot dizem que ela acelerou o tempo de resolução de tickets¹

+75%

dos líderes de atendimento que usam a HubSpot dizem que ela aumentou a retenção de clientes¹

HubSpot

salesforce

Espaço de trabalho do Help Desk	✓	✓
Pipelines de criação de tickets	✓	✓
Snippets predefinidos	✓	✓
SLAs avançados	✓	✓
Handoff por habilidade e capacidade	✓	✓
Chamada com IVR	✓	\$\$\$
Inteligência de conversas	✓	✓
Resumos de casos e chamadas com IA	✓	\$\$\$
Chat (aplicativo e web)	✓	✓
Mensagens (WhatsApp e Facebook)	✓	\$\$\$
Canais personalizados (API de mensagens)	✓	\$\$\$
Recomendações de resposta por IA	✓	\$\$\$
Customer Agent com IA ²	✓	\$\$\$
Knowledge Base Agent com IA	✓	\$\$\$
Portal do cliente	✓	\$\$\$
Base de conhecimento de CMS	✓	✓
Espaço de trabalho de sucesso do cliente	✓	X
Pontuações e alertas de qualidade	✓	X
Manuais	✓	\$\$\$
Playlists de coaching	✓	\$\$\$
Pesquisas (NPS, CSAT, personalizadas, etc.)	✓	\$\$\$
CRM	✓	\$\$\$
Páginas de agendamento de reuniões	✓	\$\$\$
Automação de tickets e fluxo de trabalho	✓	✓
Personalização de relatórios e painéis	✓	✓
Análise de atendimento	✓	\$\$\$
Análise da jornada de atendimento	✓	X
Previsão	✓	\$\$\$

Comparação entre HubSpot Service Hub Enterprise e Agentforce Service (Service Cloud) Unlimited
 1. Fonte: 2. Pode haver taxas adicionais. Clique [aqui](#) para obter mais detalhes.

“ [Salesforce] O Service Cloud criou muito caos em nosso CRM, e nossa equipe de suporte o achou difícil de usar. Nosso representante de suporte do Salesforce mudava a cada dois meses. Nós abríamos tickets e não tínhamos resposta por semanas. Estávamos gastando milhares de dólares por semana com consultores devido à falta de suporte do Salesforce... O CRM da HubSpot não apenas nos ajuda a aumentar a receita, mas também nos economiza tempo para que possamos nos concentrar em negócios, nutrir clientes e impulsionar o negócio. ”

Christina Kay
 Vice-presidente de marketing e operações de receita na [ResellerRatings](#)

