

Relatório de ROI 2025

✦ Descubra como a plataforma de clientes alimentada por IA da HubSpot pode criar valor para seu negócio.



Sumário

03	O que é a HubSpot?
04	Por que a HubSpot é diferente?
05	Desafios de negócios
06	Solução da HubSpot
07	A HubSpot unifica ferramentas, equipes e dados
08	A HubSpot aumenta a adoção
09	A HubSpot acelera resultados de negócios
09.1	Gere leads mais rápido
09.2	Feche mais negócios mais rápido
09.3	Resolva tickets mais rápido
13	A HubSpot melhora o valor do negócio
14	A HubSpot aumenta a receita
15	A HubSpot reduz custos
16	Conclusão
17	Metodologia de dados
18	Informações de fonte



O que é a HubSpot?



Fácil Rápida Unificada

A HubSpot é uma plataforma de clientes alimentada por IA que é **fácil de usar**, oferece valor **rapidamente**, e oferece a todas as suas equipes uma visão **unificada** dos seus clientes em cada etapa da jornada.

Tudo na plataforma de clientes funciona perfeitamente em conjunto **para ajudar as empresas a crescer melhor**.

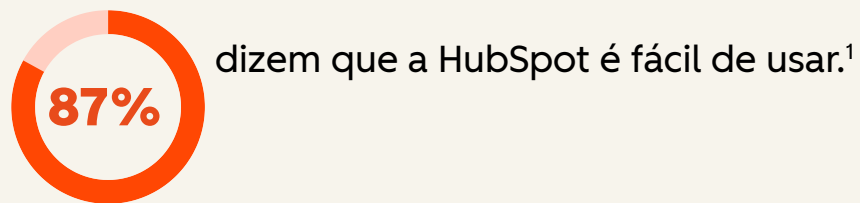


Por que a HubSpot é diferente?



Fácil

simples de aprender e fácil de adotar significa melhor valor

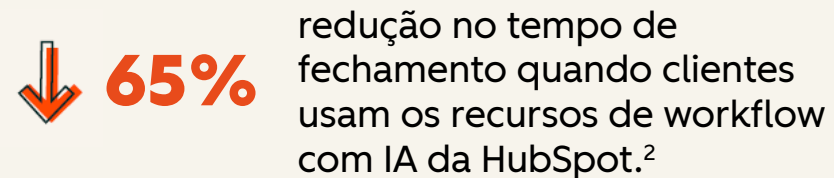


92%



Rápida

veja valor imediato

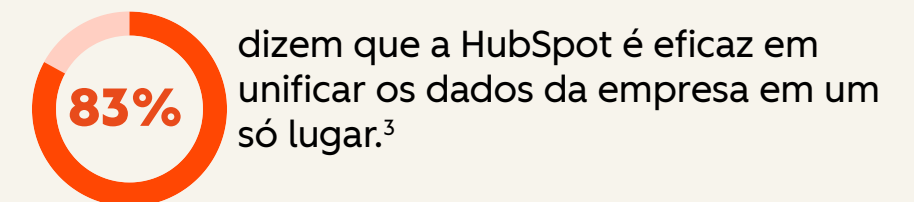


2,4 horas economizadas por semana usando o Breeze.¹



Unificada

conecta dados, ferramentas e equipes para uma visão completa do cliente



96% dizem que o Breeze unifica suas equipes.¹

Desafios de negócios



Informações de fonte

O crescimento está ficando mais difícil. As empresas estão sentindo a pressão **de fazer mais com menos**.

1. As expectativas dos clientes estão aumentando.

Empresas que atendem a essas expectativas crescentes dos clientes **veem crescimento de receita 41% mais rápido e taxas de retenção de clientes 51% maiores.**¹

2. As empresas estão lutando para acompanhar as inovações em IA.

88% das PMEs implementaram sistemas de IA,² mas **apenas 13% possuem a infraestrutura de dados para aproveitar a IA efetivamente.**³

3. Os dados dos clientes estão fragmentados em ferramentas e sistemas.

Clientes atualmente fazem malabarismos com "**mais de 15 ferramentas separadas**" de diferentes fornecedores.⁴



Solução da HubSpot

Imagine todo seu front office em uma plataforma unificada de clientes.

Pare de perder tempo alternando entre mais de 15 ferramentas desconectadas. A HubSpot unifica seus dados de clientes em todos os pontos de contato, dando às suas equipes o contexto completo que precisam para oferecer experiências excepcionais — e impulsionar crescimento de 3x.¹

Resultados de usar a HubSpot



Plataforma unificada



Adoção aumentada



Resultados acelerados



Valor melhorado

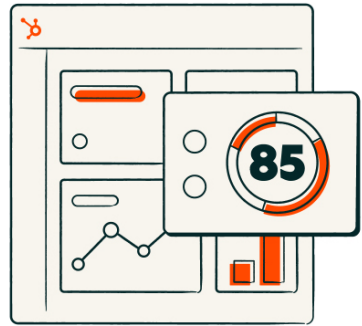


Receita aumentada



Custos reduzidos

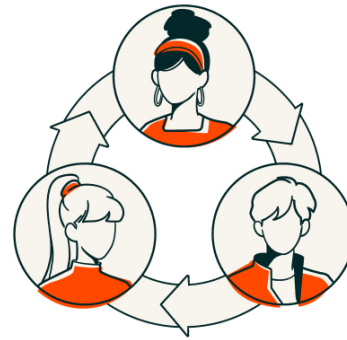
A HubSpot unifica ferramentas, equipes e dados



Ferramentas

8x

mais negócios fechados para clientes com integrações.¹



Equipes



Clientes que conectam equipes pela plataforma HubSpot veem **24%** **mais negócios criados** comparado a usuários de hub único.³



Dados

5x

maior taxa de fechamento de negócios para clientes usando relatórios do Marketing, Sales e Service Hub.²



"**Unificar nossos dados na HubSpot transformou como operamos.** O que costumava levar múltiplos sistemas e planilhas agora é uma visão única e compartilhada — capacitando cada equipe a se mover mais rápido, agir de forma mais inteligente e entregar melhores resultados."

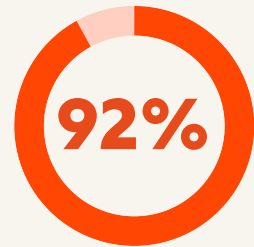
Informações de fonte

Matthew Ruxton
Gerente, HubSpot CRM

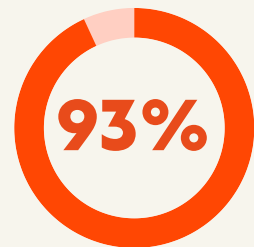
ign!te
reading



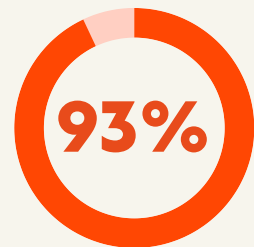
A HubSpot aumenta a adoção



dos usuários da HubSpot dizem que sua organização tem alta adoção da HubSpot.¹



dos clientes de Marketing, Content e Sales Hub exibem alto uso de recursos.²



dos usuários da HubSpot usam a HubSpot diariamente.¹



KAPLAN EARLY LEARNING COMPANY Reduzindo tempos de resposta em 30% com o Breeze



"Desde que reunimos nossas equipes de marketing, vendas e atendimento na HubSpot, removemos completamente as suposições para nossos líderes, dando-lhes visibilidade e confiança de que **os clientes estão recebendo o que precisam, rapidamente.**"

Jennifer Cummings,
Diretora Sênior, Engajamento do cliente

KAPLAN EARLY LEARNING COMPANY

[Veja Estudo de caso do cliente](#)

Informações de fonte



A HubSpot acelera resultados de negócios

Em 6 meses...

+3x

leads de inbound¹

94%

negócios fechados²

57%

taxa de resolução
de tickets³



Calcule seu retorno sobre o investimento com o Breeze

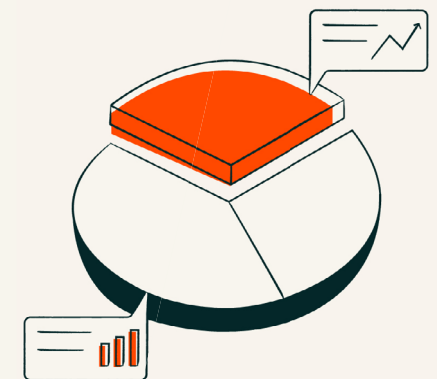
Informações de fonte



"Escolhemos a HubSpot para unificar nossos sistemas e **ver toda a jornada do cliente, do primeiro toque ao fechamento final**. E finalmente estamos começando a ver o que costumávamos perder — insights reais da jornada, tudo em um só lugar."

Whitney Summers
Associada e gerente sênior de marketing

dtj
DESIGN

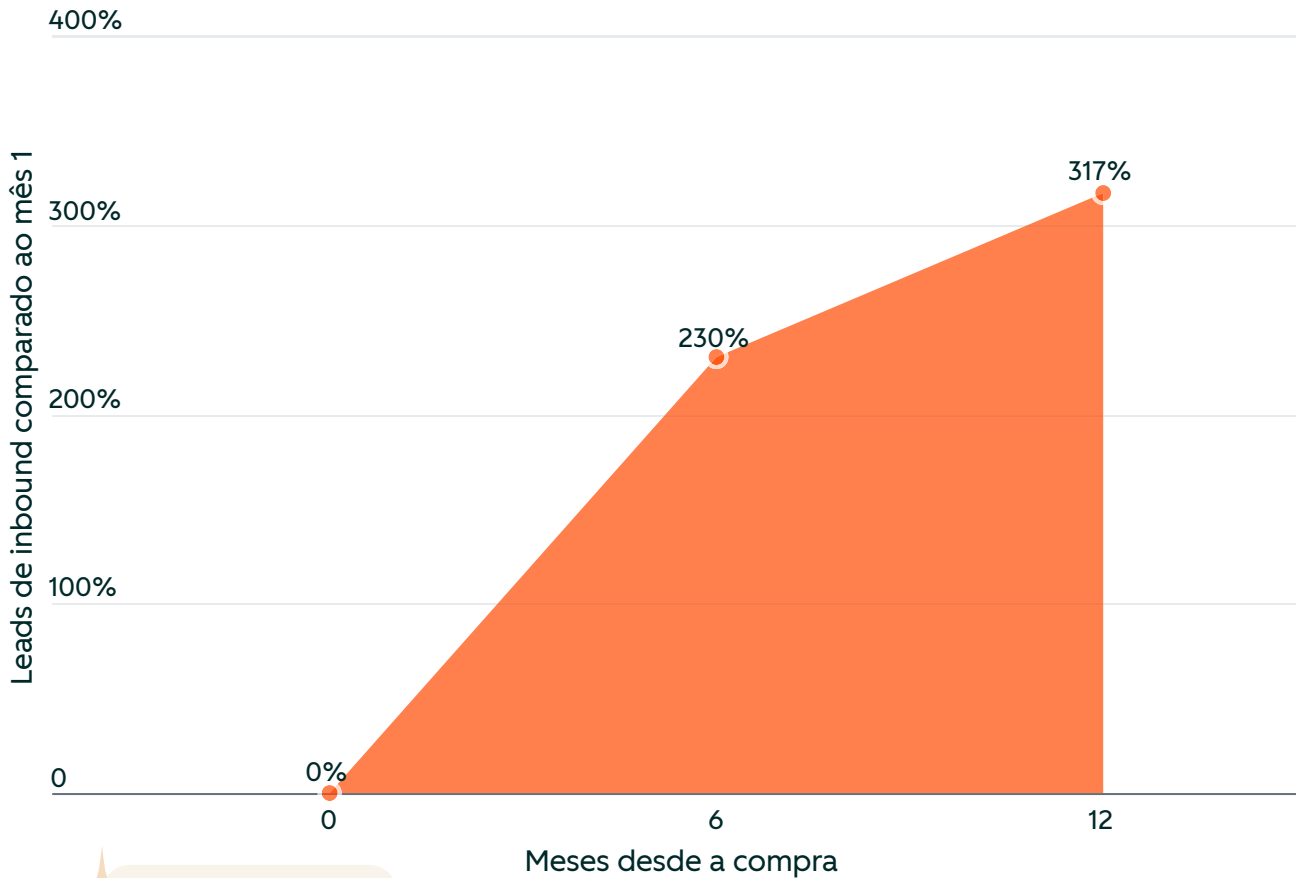


Gere leads mais rápido



Leads de inbound¹

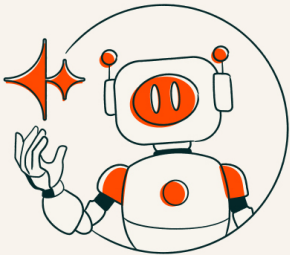
Clientes com Marketing Hub veem 3x o número de leads inbound após apenas 6 meses.



Informações de fonte

"A HubSpot nos deu **as ferramentas que precisávamos para crescer** sem perder a conexão pessoal com nossos fãs."

Caroline Angele
Gerente de marketing de crescimento
ANGEL CITY FC



Clientes usando Campaign e Content Assistant veem uma **taxa de conversão de leads 54% maior** do que aqueles que não usam os recursos de IA.²

+ 167% aumento no tráfego do site após 6 meses.³



90% dos marqueteiros relatam maior personalização com a HubSpot.⁴

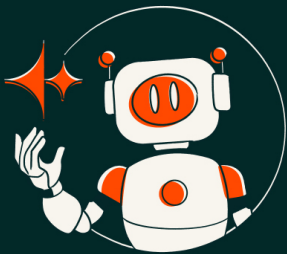




Feche mais negócios mais rápido

"O agente de prospecção lida com a pesquisa e abordagem para que eu possa me manter focado em trabalho de alto impacto. Está **fazendo pesquisa melhor** do que eu poderia e gerando mais tráfego no site, cliques e interesse do que nunca."

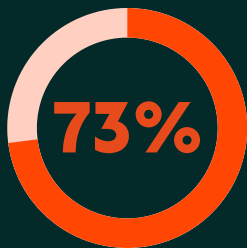
Brandon Borgus
Diretor sênior de desenvolvimento de negócios

Clientes usando recursos de vendas com IA da HubSpot observam uma **redução de 48% no tempo médio para fechamento**.²

4x

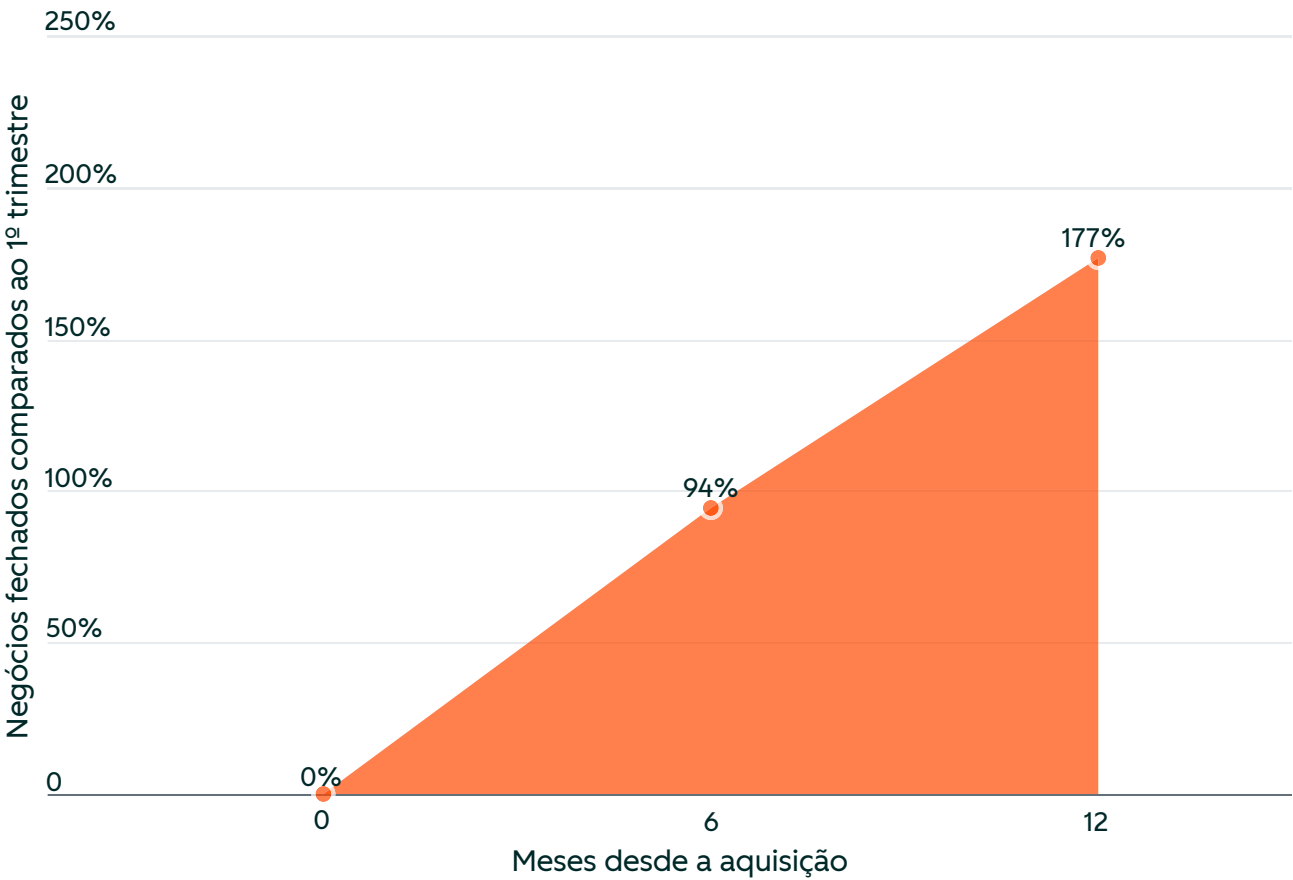
mais negócios fechados quando clientes trabalham com Parceiros comparado aos que não trabalham.³



dos profissionais de vendas relatam taxas de vitória aprimoradas com a HubSpot.⁴

Negócios fechados¹

Clientes com o Sales Hub veem um aumento de 94% em seus negócios fechados após apenas 6 meses



Informações da fonte

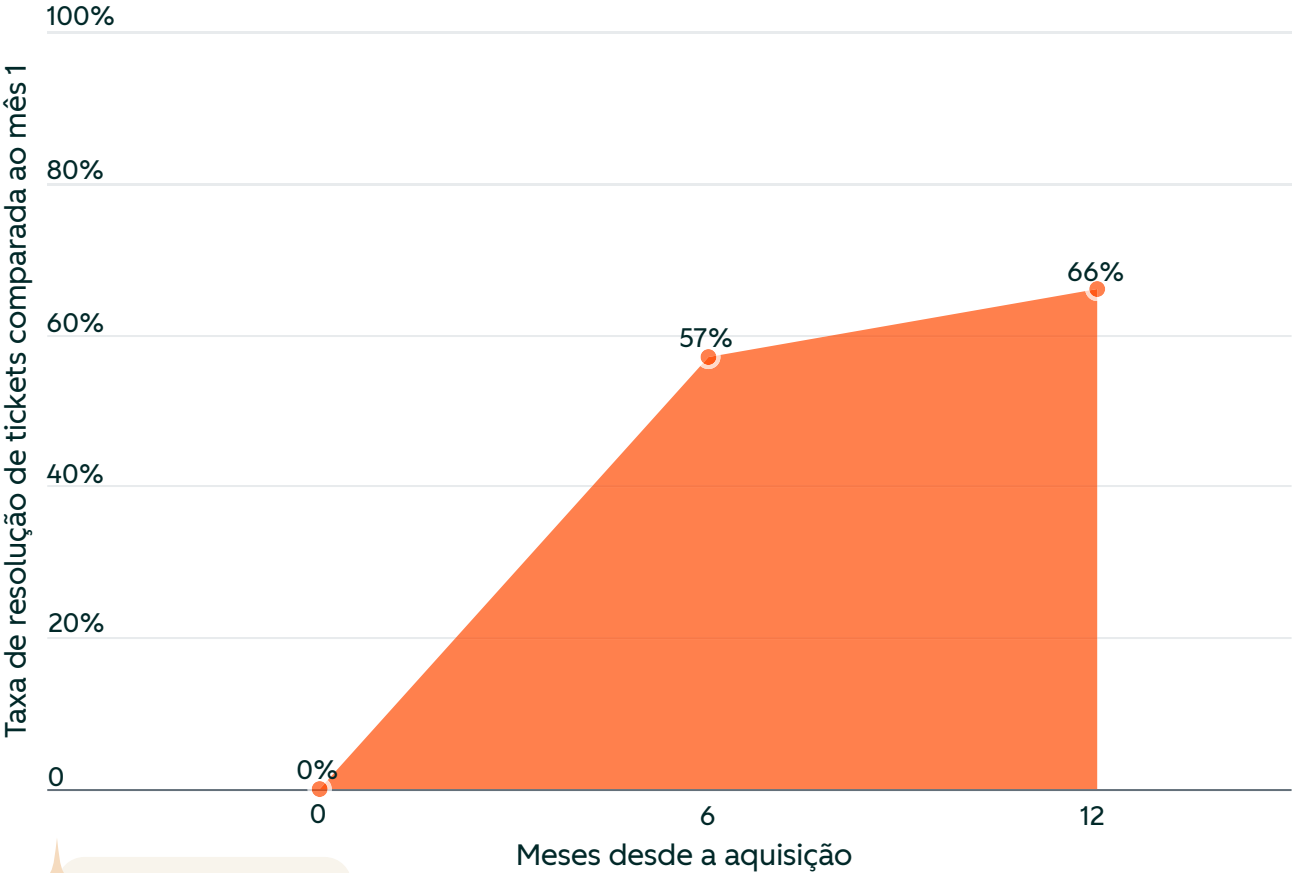


Resolva tickets mais rápido



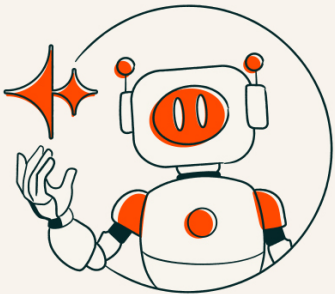
Taxa de resolução de tickets¹

Clientes com o Service Hub veem um aumento de 57% em sua taxa de resolução de tickets após apenas 6 meses.



Informações da fonte

Clientes HubSpot observam...



28% mais problemas de clientes resolvidos usando recursos de IA²

39% menos tempo fechando tickets com o Customer Agent³

Como a youth on course melhorou o tempo de resposta de tickets em 17%

"O Breeze Customer Agent nos capacita a atender nossos diversos públicos — membros, doadores, operadores de campos e mais — fornecendo respostas rápidas, relevantes e personalizadas."

John Mothershead,
Diretor de sucesso do membro

youth on course

Veja Estudo de caso do cliente



A HubSpot melhora o valor do negócio



30% dos clientes estimam ROI em 6 meses ou menos.¹

63% dos clientes estimam ROI em 12 meses ou menos.¹

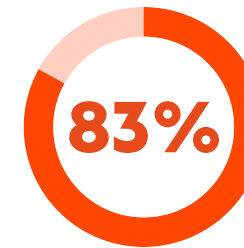
Como a Clearwing gerou US\$ 8M em receita e 4.200% de ROI com o Marketing Hub

"Estamos mais rápidos, mais consistentes e mais conectados ao que nossos clientes realmente precisam."

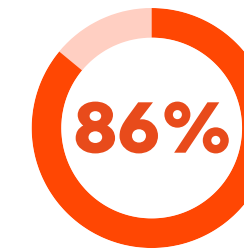
Jay Baumgardner
Gerente de marketing

CLEARWING

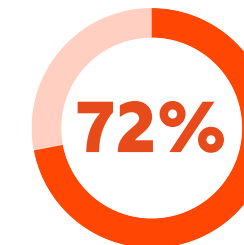
Veja Estudo de caso do cliente



de profissionais de marketing relatam taxas de conversão aumentadas.²



de profissionais de vendas notam qualidade de leads melhorada.²



de líderes de atendimento observam aumento no valor vitalício do cliente.²



Calcule o retorno sobre investimento que você poderia experimentar com produtos HubSpot

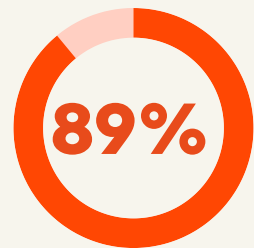
Informações da fonte



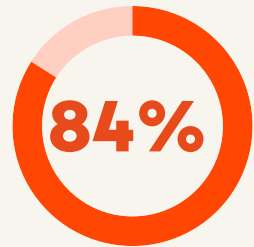
A HubSpot aumenta a receita

+27%

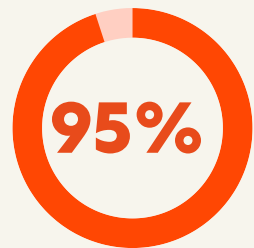
Clientes veem um aumento de 27% no valor médio dos negócios após 6 meses.¹



89% dos clientes veem aumentos de produtividade, com 87% observando melhorias dentro de 3 semanas.²



84% dos clientes relatam aumento na receita da empresa.²



95% dos clientes alcançam ROI positivo, com 76% vendo retornos dentro de 4 semanas ou antes.²



Como a SANDOW Design Group reduziu os ciclos de vendas em 62%



"O Sales Workspace permitiu que nossa equipe de vendas fechasse um negócio de US\$ 375 mil em apenas três meses, menos da metade do tempo usual, equipando nossos representantes com acesso instantâneo ao histórico completo do cliente."

Keith Vandeventer,
Diretor, Estratégia e Operações de CRM

SANDOW

Veja Estudo de caso do cliente

HubSpot reduz custos

No primeiro ano, a maioria dos clientes HubSpot não paga custos adicionais de operação ou administração, o que equivale a uma economia média de mais de US\$ 100 mil nos primeiros dois anos.



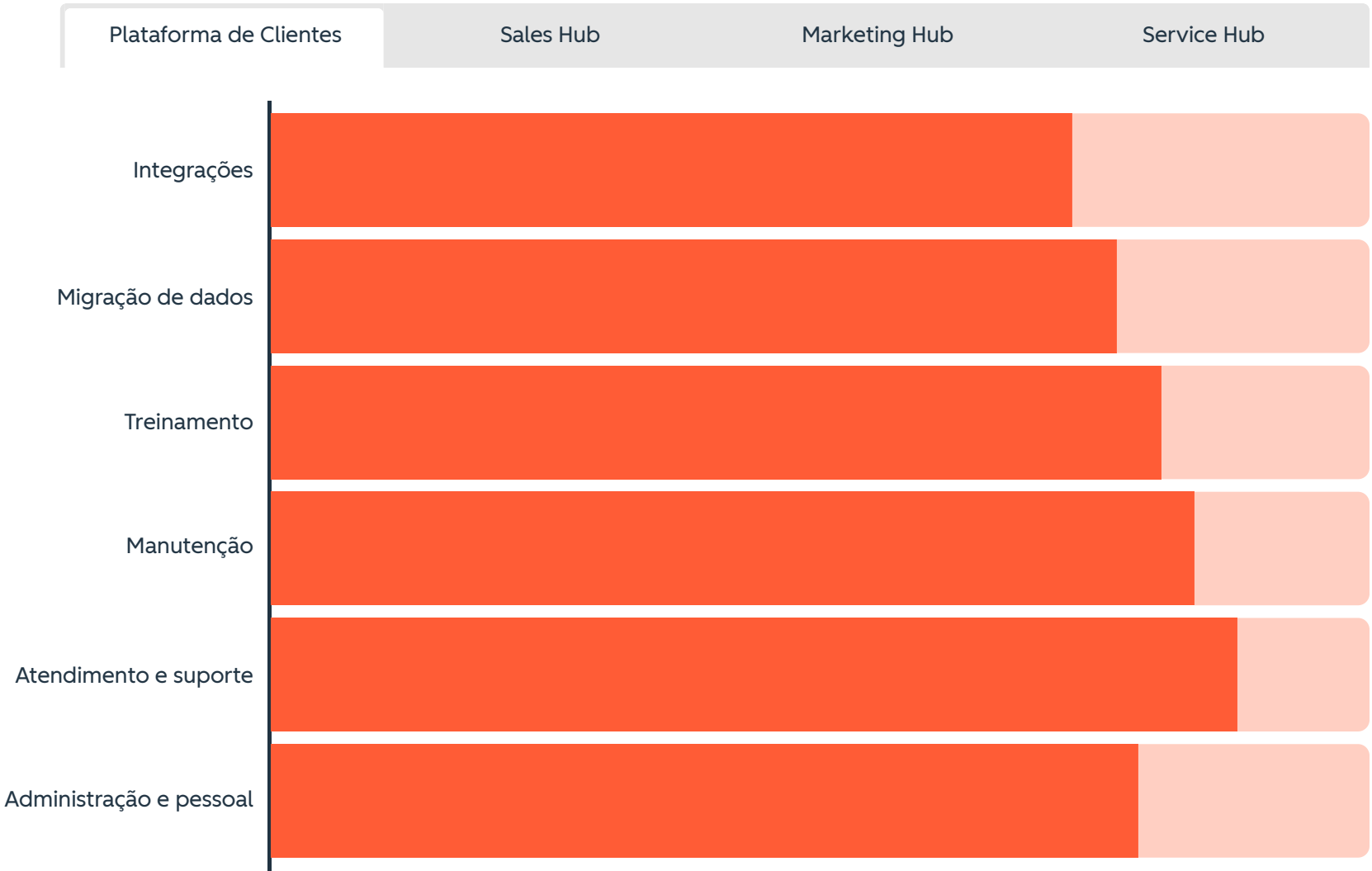
"O Breeze Customer Agent lidou com 238 conversas em pouco tempo — completamente de forma autônoma. **Isso é uma economia significativa de tempo para nossa equipe de suporte.**"

Jorgen Schvaneveldt
Arquiteto omnichannel
Spring **EQ**



Calcule o custo total de propriedade do seu software HubSpot com a Calculadora de TCO da HubSpot

% de clientes HubSpot que não pagam custos adicionais¹



Informações da fonte



Conclusão

Clientes que aproveitam a **plataforma de clientes fácil, rápida e unificada** da HubSpot estão impulsionando o crescimento nas métricas que mais importam para eles.

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

[Fale com a equipe de vendas](#)

Ou confira estas ferramentas gratuitas:

[Calculadora de ROI](#)

[Growth Grader](#)

[Calculadora de TCO](#)

[Calculadora de ROI do Breeze](#)



Metodologia de dados

Que tipos de dados de clientes estão incluídos neste relatório?

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

Dados pessoais: Refere-se às informações definidas em nosso [Acordo de Processamento de Dados do Cliente](#). Coletamos dados quando clientes preenchem formulários web, interagem com nossos sites, assinam um blog da HubSpot, se inscrevem em um webinar, solicitam suporte ao cliente, criam ou modificam informações de usuário, definem preferências ou fornecem qualquer outra informação relevante para acessar ou usar nosso Serviço de Assinatura.

Dados de uso: Inclui métricas e informações sobre como os clientes usam e interagem com o Serviço de Assinatura. Abrange detalhes como os recursos de produto mais frequentemente usados, a criação e fechamento de objetos (ex: negócios) e a frequência de acionamento de certos recursos (ex: fluxos de trabalho) em sua conta.

Dados de pesquisa: Refere-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 perguntando aos clientes que usam o produto questões relacionadas ao desempenho de seus negócios, como tempo economizado, crescimento de receita e outras métricas relevantes.

Como a HubSpot coleta os dados de clientes usados neste relatório?

Obtemos dados de clientes coletando informações de clientes que interagem conosco através de nossos sites ou usam os serviços de assinatura 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 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 nota de rodapé da estatística.

Onde posso aprender mais sobre os dados usados neste relatório?

Para mais informações sobre os dados usados neste relatório, visite [Dados de Experiência do Cliente HubSpot](#).

Nesta página, você encontrará perguntas frequentes que podem ajudá-lo a ter uma melhor compreensão de como o desempenho é calculado, como a precisão é mantida e como as métricas são definidas.



Informações da fonte

Por que a HubSpot é diferente?

- 1. Baseado em uma pesquisa de usuários de CRM de marketing, vendas e atendimento ao cliente em todo o mundo em agosto de 2025 (n=1.546).
- 2. Baseado em clientes Sales Hub Professional ou Enterprise que usaram recursos de IA da HubSpot relacionados a fluxos de trabalho (n=35.647) dentro de 6 meses em 2025 comparados aos que não usaram os mesmos recursos de IA da HubSpot (n=68.790).
- 3. 424 entrevistas em vídeo de tomadores de decisão de compra de software Manager+ / usuários de CRM nos EUA, Reino Unido, CAN, AUS, Alemanha, França e Japão realizadas em janeiro de 2025.

Desafios de negócios

- 1. Forrester. (2024). Forrester 2024 US customer experience index.
- 2. Pax8. (2024). Pax8’s 2024 Artificial Intelligence Buying Trends Report Reveals How AI Will Transform the SMB Landscape. Disponível em: <https://www.pax8.com/en-us/news-post/pax8s-2024-artificial-intelligence-buying-trends-report-reveals-how-ai-will-transform-the-smb-landscape>.
- 3. Casandrasoft. “HubSpot Success Stories: Inspiring Business Achievements and Case Studies.” 2024.
- 4. Análise baseada em uma pesquisa qualitativa da HubSpot com 101 compradores B2B nos Estados Unidos em abril de 2025.

Solução da HubSpot

- 1. Baseado em uma pesquisa de 1.474 usuários de CRM em todo o mundo em agosto de 2024.

A HubSpot unifica ferramentas, equipes e dados

- 1. Baseado no número de negócios fechados-ganhos para clientes de Sales, Marketing e Service Hub com integrações (n=62.707) versus aqueles que não usam integrações (n=2.105) por três meses em 2025.
- 2. Baseado na taxa de fechamento de negócios (número de negócios marcados como fechados-ganhos dividido pelo número de negócios criados) na HubSpot por clientes que possuíam Marketing, Sales e Service Hub e haviam ativado relatórios (n=11.440) versus aqueles que não haviam ativado relatórios (n=369) por três meses em 2025.
- 3. Baseado em negócios criados mensalmente em 6 meses para clientes que possuíam apenas Sales Hub (n=22.137) por pelo menos 12 meses entre janeiro de 2019 e julho de 2025 comparados a clientes que possuíam Sales, Marketing e Content Hub (n=36.604).

A HubSpot aumenta a adoção

- 1. Baseado em uma pesquisa de usuários de CRM de marketing, vendas e atendimento ao cliente em todo o mundo em agosto de 2025 (n=1.546).
- 2. Baseado na porcentagem de clientes Marketing Hub e Content Hub (n=13.465) e Sales Hub (n=54.708) Professional e Enterprise com alto uso de recursos do Hub (indicado pela ativação de 67% (6 de 9) ou mais dos recursos principais do Marketing Hub e 64% (7 de 11) ou mais dos recursos principais do Sales Hub.)

A HubSpot acelera resultados de negócios

- 1. Baseado em envios mensais de formulários para clientes que possuíam qualquer plano Marketing Hub (n=91.351) por pelo menos 12 meses.
- 2. Baseado em negócios fechados mensalmente para clientes que possuíam qualquer plano Sales Hub (n=81.528) por pelo menos 12 meses.
- 3. Baseado na taxa mensal de fechamento de tickets para clientes (n=9.661) que possuíam qualquer plano Service Hub por pelo menos 12 meses.

Gere leads mais rápido

- 1. Baseado em envios mensais de formulários para clientes que possuíam qualquer plano Marketing Hub (n=91.351) por pelo menos 12 meses.
- 2. Baseado na taxa de conversão de contatos (número de envios de formulários dividido por visitantes) na HubSpot por clientes que possuíam Marketing e Content Hub Professional ou Enterprise e haviam usado Campaign e Content Assistant em um período de três meses em 2025 (n=3.156) comparados aos que não haviam (n=17.646).
- 3. Baseado no número de negócios criados para clientes Marketing Hub Professional ou Enterprise trabalhando com um Parceiro de Soluções (n=13.398) comparados aos não associados a um parceiro (n=10.146).
- 4. Baseado em tráfego mensal do site após 6 meses para clientes que possuíam qualquer plano de Marketing (n=101.685) por pelo menos 12 meses

Feche mais negócios mais rápido

- 1. Baseado em negócios fechados mensalmente para clientes que possuíam qualquer plano Sales Hub (n=81.528) por pelo menos 12 meses.
- 2. Baseado em clientes Sales Hub Professional ou Enterprise que usaram recursos de IA da HubSpot para prever negócios e resumir emails, negócios e conversas (n=3.977) dentro de 6 meses em 2025 comparados aos que não usaram os mesmos recursos de IA da HubSpot (n=55.074).
- 3. Baseado no número de negócios fechados-ganhos para clientes Sales Hub Professional ou Enterprise trabalhando com um Parceiro de Soluções (n=18.332) comparados aos não associados a um parceiro (n=20.919).
- 4. Baseado em uma pesquisa de usuários de CRM de marketing, vendas e atendimento ao cliente em todo o mundo em agosto de 2025 (n=1.546).

Resolva tickets mais rápido

- 1. Com base na taxa de fechamento de tickets mensais para clientes (n=9.661) que possuíam algum plano do Service Hub por pelo menos 12 meses.
- 2. Com base em uma análise de 110 clientes da HubSpot que usaram consistentemente recursos de IA no primeiro trimestre de 2025.
- 3. Com base no tempo médio para fechar um ticket na HubSpot para clientes do Service Hub Professional e Enterprise que ativaram o Customer Agent (n=166) em comparação com aqueles que não ativaram (n=5.189) de outubro de 2024 a dezembro de 2024.

A HubSpot melhora o valor do negócio

- 1. Baseado em avaliações de clientes entre junho de 2024 e junho de 2025 do G2.
- 2. Baseado em uma pesquisa de usuários de CRM de marketing, vendas e atendimento ao cliente em todo o mundo em agosto de 2025 (n=1.546).

A HubSpot aumenta a receita

- 1. Baseado no valor médio por negócio marcado como fechado-ganho na HubSpot que possuíam Sales Hub (n=48.124) por pelo menos 12 meses.
- 2. Baseado em uma pesquisa de usuários de CRM de marketing, vendas e atendimento ao cliente em todo o mundo em agosto de 2025 (n=1.546).

A HubSpot reduz custos

- 1. Baseado em pesquisas de clientes HubSpot que possuíam Marketing Hub (n=131), Sales Hub (n=172) ou Service Hub (n=68).

