Comparação entre HubSpot, Mailchimp e ActiveCampaign

Há muitas plataformas no mercado que prometem ajudar as empresas a aperfeiçoar a experiência do cliente. Mas muitas delas oferecem soluções incompletas, exigindo a combinação de várias soluções que são difíceis de gerenciar e ainda mais difíceis de proteger. A HubSpot, a ActiveCampaign e o Mailchimp oferecem ferramentas feitas para alinhar as equipes em torno do cliente. No entanto, elas não são todas construídas da mesma forma.

HubSpot

SOBRE

A HubSpot oferece uma série completa de produtos para gerenciamento de relacionamento com o cliente que podem ser configurados como uma plataforma completamente integrada, a base de um pacote de tecnologia personalizado ou como aplicativos individuais para conectar aos seus sistemas existentes. Quer você tenha uma equipe pequena de duas pessoas ou uma força de trabalho sofisticada de milhares, a HubSpot oferece opções de pacotes que crescem com o a sua empresa.

CATEGORIA

HubSpot é uma plataforma CRM baseada em nuvem com software de marketing, vendas, gestão de conteúdo, atendimento ao cliente e operações

ActiveCampaign

SOBRE

A ActiveCampaign oferece e-mail marketing, automação de marketing e ferramentas de CRM que podem ser integradas a outros aplicativos para gerenciar as experiências do cliente. O aplicativo da ActiveCampaign é oferecido em quatro níveis, dependendo dos recursos de que sua empresa precisa.

Fonte

CATEGORIA

A ActiveCampaign é uma plataforma de automação da experiência do cliente com recursos de e-mail marketing, automação de marketing e gerenciamento de relacionamento com o cliente.

Fonte

Mailchimp

SOBRE

A plataforma de marketing e os sites do Mailchimp incluem diversas ferramentas para alcançar e engajar o público. O Mailchimp tem ferramentas gratuitas disponíveis para marketing e sites, e também oferece e-mail transacional. O principal produto do Mailchimp está disponível em três níveis, incluindo recursos adicionais e limites mais altos conforme a sua empresa vai crescendo.

Fonte

CATEGORIA

O Mailchimp é uma plataforma de marketing completa para pequenas empresas e oferece ferramentas para e-mail marketing, comércio e construção de sites.

Fonte

Recursos

	HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
CRM	Um único banco de dados de CRM para vendas, atendimento ao cliente, marketing e operações **GRATUITO**	Um único aplicativo orientado por um banco de dados para suas equipes	Marketing CRM **GRATUITO**
Formulários	✓ **GRATUITO**	✓	✓ **GRATUITO**
E-mail marketing	✓ **GRATUITO**	✓	✓ **GRATUITO**
Gerenciamento de anúncios	✓ **GRATUITO**	✗	✗
Chat ao vivo	✓ **GRATUITO**	**COMPLEMENTO**	✗
Agendador de reunião	✓ **GRATUITO**	✗	✓ **GRATUITO**
Abertura de tíquetes de atendimento ao cliente	✓ **GRATUITO**	✗	✗
Sincronização de dados históricos	✓ **GRATUITO**	✓	✗
Mapeamentos de campo padrão	✓ **GRATUITO**	✗	✗
Gerenciamento de contatos	✓ **GRATUITO**	✓	✗

Chamadas	✓ GRATUITO	COMPLEMENTO	✗
Automação de vendas	✓ STARTER	✓	✗

Experimente gratuitamente ou atualize para o HubSpot Starter para obter recursos adicionais

- Limites aumentados
- Encaminhamento de conversas
- Filas de tarefas
- Automação de vendas
- Remoção do branding da HubSpot
- SDK de chamadas
- Hospedagem premium (CMS)
- Distribuição de conteúdo global

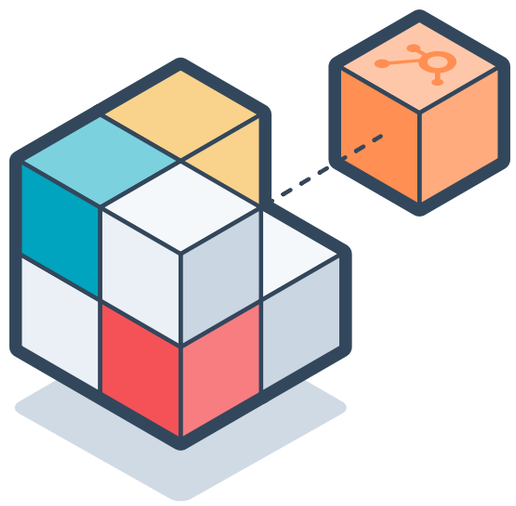
Integrações

HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
900+	800+ VIA ZAPIER	300+
Fonte	Fonte	Fonte

Academy e treinamento

Cursos interativos gratuitos da HubSpot Academy	Cursos interativos gratuitos da ActiveCampaign University	Guias, tutoriais e conteúdo introdutório
Webinars ao vivo	Webinars ao vivo	Webinars ao vivo
Comunidade de usuários	Comunidade de usuários	Fonte
Milhares de certificações	Fonte	
Chats ao vivo		
Fonte		

Plataforma CRM



"A HubSpot tem recursos avançados. Contar com todas as ferramentas de vendas e de marketing em um só lugar é incrível para nossa equipe de vendas. Mas o mais importante é que é um conjunto de ferramentas muito poderoso, que os nossos representantes de vendas podem usar com facilidade. Posso personalizar o CRM para impor a conformidade do nosso processo de vendas também."

– avaliação da G2 de Mike Wille, CRO da Localfluence, setor de publicidade e marketing, PME (11 a 50 funcionários)

As empresas que consideram o CRM o coração do negócio geram melhores resultados para seus clientes e elas próprias*. A HubSpot oferece uma plataforma CRM completa, construída sobre uma base de código unificada. A ActiveCampaign e o Mailchimp oferecem uma variedade de ferramentas, mas nenhuma delas é um CRM completo. Conforme sua empresa cresce ou as condições de mercado mudam, você pode considerar funcionalidades adicionais e começar a adicionar aplicativos mais especializados ao seu conjunto de tecnologia. Isso resulta em um sistema de CRM engessado que torna mais difícil alinhar as equipes, com mais frustrações na adoção e mais dificuldades para adaptação. Em vez de costurar aplicativos distintos, o HubSpot é criado pensando no crescimento. Com as ferramentas gratuitas da HubSpot, sua empresa pode começar a testar a funcionalidade e adotar os níveis premium de que você precisa ao longo do tempo.

*Fonte: essas informações são de uma pesquisa patrocinada pela HubSpot, realizada com 1.841 usuários de CRM em empresas com 51 a 5.000 funcionários nos EUA, Canadá, Alemanha, Reino Unido, Austrália, França e Japão.

Ferramentas para crescimento

A HubSpot oferece muito mais do que simplesmente uma plataforma CRM. Os clientes da HubSpot têm o suporte de uma equipe de sucesso do cliente de classe mundial e de um ecossistema global de parceiros. Além de ajudar sua empresa a integrar e implementar as ferramentas, a HubSpot tem várias opções de serviços profissionais internos e parceiros de soluções com anos de experiência e qualificações comprovadas. Para quem prefere trabalhar em seu próprio ritmo, a HubSpot Academy ajuda os usuários a construir seu conhecimento com cursos sobre centenas de tópicos e a obter certificações reconhecidas pelo setor. Nem a ActiveCampaign, nem o Mailchimp tem uma comunidade que se equipare em termos de tamanho ou diversidade, e eles não oferecem recursos educacionais e de treinamento com a mesma profundidade.

Aprovado por empresas de todos os tamanhos