



Resumen

HubSpot es la plataforma de CRM para empresas en crecimiento, pero no todos nuestros clientes y clientas la usan como su plataforma de datos. Veamos cómo puedes saber qué clientes sí usan HubSpot de esa manera y cómo puedes ayudar a quienes no tienen una plataforma de datos a decidir cuál es la mejor opción según las necesidades de su empresa.

	CRM	CDP	HubSpot	Plataforma de BI
Vista unificada de clientes	✓	✓	✓	✗
Impulsa la personalización	✓	✓	✓	✗
Contribuye con las estrategias	✓	✓	✓	✓
Permite la interacción	✓	✗	✓	✗
Diseñada para equipos de salida al mercado	✓	✗	✓	✗
Diseñada para marketers	✓	✓	✓	✗
Diseñada para analistas	✗	✗	✓	✓

Con el lanzamiento de Operations Hub, HubSpot busca posicionarse como un producto que combina la potencia de un CRM y una plataforma de BI, con todas las mejores características de un CDP. Este cambio hace que HubSpot se clasifique dentro de la categoría de CDP, pero nos diferenciamos de la competencia con nuestra integración de herramientas de mensajería e interacción directamente en la misma plataforma.

HubSpot y las plataformas de datos de clientes (CDP)

CRM de HubSpot

- Combina informes y segmentación potentes con herramientas tácticas.
- Permite la creación de informes con datos agregados y basados en el perfil.

CDP

- Se usa para la integración y el control de datos.
- Tradicionalmente utilizado para separar herramientas tácticas.

Características compartidas

- Aprovechan la estructura de datos basada en perfiles.
- Diseñado para respaldar la estrategia de marketing.
- Fácil de usar para consumidores sin conocimientos técnicos.

HubSpot y plataformas de inteligencia de negocios (BI)

CRM de HubSpot

- Ofrece a los usuarios un panorama general y la posibilidad de ver datos específicos en un informe.
- Generador de informes fácil de usar sin conocimientos adicionales.

Plataforma de BI

- Diseñada para ofrecer un procesamiento de datos general, sin la capacidad de ver detalles específicos.
- Informes de datos agregados.
- Diseñada consultar y gestionar una base de datos.

Características compartidas

- Visualización de datos flexible.
- Admite las previsiones y la creación de informes prospectivos.



Comparación directa de plataformas de datos

Además del repaso general que acabamos de hacer sobre cada tipo de plataforma de datos y cómo se comparan con HubSpot, también puedes consultar el siguiente cuadro para ver ventajas y desventajas específicas de cada una.

	Ventajas	Desventajas
CRM	<ul style="list-style-type: none">• Estructura de datos basada en el perfil.• Buena integración con herramientas de comunicación.• Se usa mucho para gestionar todos los aspectos de la experiencia de la clientela.	<ul style="list-style-type: none">• Podría exigir la compra de características adicionales para acceder a los informes generales.• La introducción manual de datos genera brechas en la gestión y organización de información.
CDP	<ul style="list-style-type: none">• Agrega datos en un solo espacio para lograr un mejor control.• Fácil de usar para elaborar informes.• Prioriza la vista total del cliente.	<ul style="list-style-type: none">• Exige la compra de herramientas adicionales para promover la interacción.• Ya no existe como una solución de datos verdaderamente independiente.• Alguien con experiencia en integraciones debe encargarse de la configuración y gestión.
Plataforma de BI	<ul style="list-style-type: none">• Agrega datos en un solo espacio para lograr un mejor control.• Informes eficaces para KPI, datos de rendimiento y previsiones.• Capacidad de gestionar distintas bases de datos en un solo lugar.	<ul style="list-style-type: none">• No es posible desglosar conjuntos de datos específicos.• Alguien con experiencia debe encargarse de la gestión.• Requiere una configuración intensiva y compleja para la creación de paneles e informes recurrentes.