Compara HubSpot, MailChimp y ActiveCampaign

Existen infinidad de plataformas en el mercado que prometen ayudar a las empresas a perfeccionar la experiencia del cliente. Pero muchas de ellas ofrecen opciones incompletas que te obligan a armar una plataforma tecnológica con varios tipos de soluciones que son difíciles de administrar y cuya seguridad es aún más difícil de garantizar. HubSpot, al igual que ActiveCampaign y MailChimp, tiene herramientas diseñadas para que los equipos ofrezcan la mejor experiencia a sus clientes. Sin embargo, no son iguales.

HubSpot

INFORMACIÓN GENERAL

HubSpot ofrece un conjunto completo de productos para la gestión de clientes que se pueden configurar como una plataforma totalmente integrada, como la base de un grupo personalizado de herramientas de software o como aplicaciones que se pueden integrar individualmente en sistemas ya existentes. Con opciones para equipos de todos los tamaños, sus productos crecen a la par de tu empresa.

CATEGORÍA

HubSpot es una plataforma de CRM basada en la nube con software de marketing, ventas, gestión de contenidos, asistencia técnica y operaciones.

ActiveCampaign

INFORMACIÓN GENERAL

ActiveCampaign ofrece un conjunto de herramientas de email marketing, automatización del marketingy CRM que se pueden integrar con otras aplicaciones para gestionar la experiencia de la clientela. Está disponible en cuatro versiones, cada una con un grupo de características distinto según las necesidades empresariales.

Fuente

CATEGORÍA

ActiveCampaign es una plataforma para la automatización de la experiencia del cliente con funciones de email marketing, marketing automatizado y gestión de la relación con los clientes.

Fuente

MailChimp

INFORMACIÓN GENERAL

CATEGORÍA

La plataforma de marketing y los sitios web de MailChimp están equipados con herramientas diseñadas para atraer y establecer una relación con la audiencia. MailChimp ofrece productos gratuitos para hacer marketing, desarrollar sitios web y enviar correos transaccionales. El producto principal de la marca está disponible en tres versiones, cada una con funciones adicionales y límites más amplios para empresas en crecimiento.

Fuente

MailChimp es una plataforma de marketing todo en uno dirigida a pequeñas empresas, con herramientas para email marketing, comercialización y creación de sitios web.

Fuente

Características

	HubSpot	ActiveCampaign	MailChimp
CRM	Una sola base de datos del CRM para ventas, asistencia, marketing y operaciones **GRATIS**	Aplicación basada en una base de datos única	Sistema de CRM para marketing **GRATIS**
Formularios	✓ **GRATIS**	✓	✓ **GRATIS**
Email marketing	✓ **GRATIS**	✓	✓ **GRATIS**
Administración de anuncios	✓ **GRATIS**	✗	✗
Chat en directo	✓ **GRATIS**	**COMPLEMENTO**	✗
Programador de reuniones	✓ **GRATIS**	✗	✓ **GRATIS**
Tickets de asistencia técnica	✓ **GRATIS**	✗	✗
Sincronización del historial	✓ **GRATIS**	✓	✗
Mapeo de campos predeterminados	✓ **GRATIS**	✗	✗
Gestión de contactos	✓ **GRATIS**	✓	✗
Llamadas	✓ **GRATIS**	**COMPLEMENTO**	✗
Automatización de ventas	✓ **STARTER**	✓	✗

Pruébalo gratis o suscríbete a Starter para obtener más funciones

Ampliación en los límites

Direccionamiento de conversaciones

Colas de tareas

Automatización de ventas

Eliminación de la marca HubSpot

SDK para llamadas

Alojamiento prémium (CMS)

Distribución global de contenido

Integraciones

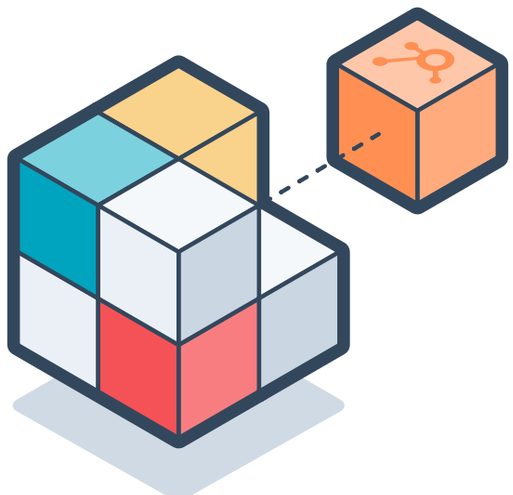
HubSpot	ActiveCampaign	MailChimp
Más de 900	**Más de 800**	**Más de 300**
	MEDIANTE ZAPIER	
Fuente	Fuente	Fuente

Formación y capacitación

Cursos interactivos gratuitos con HubSpot Academy	Cursos interactivos gratuitos con ActiveCampaign University	Guías, tutoriales, recursos introductorios
Webinarios en directo	Webinarios en directo	Webinarios en directo
Comunidad de usuarios	Comunidad de usuarios	Fuente
Miles de certificaciones	Fuente	
Chats en vivo		
Fuente		

Plataforma CRM

Las empresas que usan sus CRM como sistemas centrales obtienen mejores resultados con respecto a su propio rendimiento y frente a su clientela.* HubSpot tiene una



«HubSpot es de lo mejor. Contar con todas estas herramientas de ventas y marketing en un solo lugar es fantástico para nuestro equipo de ventas. Lo mejor es que nuestros ejecutivos de ventas pueden sacar provecho fácilmente de su potente conjunto de herramientas. Además, puedo personalizar el CRM para exigir el cumplimiento de nuestros procesos de ventas.»

- Reseña en G2 de Mike Wille, gerente de riesgos en Localfluence, marketing y publicidad, pyme (11-50 empleados)

plataforma CRM completa desarrollada sobre una sola base de código unificada, a diferencia de ActiveCampaign y MailChimp, que ofrecen una amplia variedad de herramientas, pero sin ser un sistema CRM integrado. A medida que tu empresa se expande o cambian las condiciones del mercado, probablemente necesites otras funciones y requieras aplicaciones más especializadas. Esto hace que tengas que armar un sistema de CRM por partes, lo que dificulta la alineación de tus equipos, y la adopción y adaptación de las soluciones tecnológicas. Por su parte, HubSpot fue creado teniendo en cuenta el crecimiento de las empresas. Con las herramientas gratuitas, puedes probar funciones, y luego, incluir niveles premium a medida que los vayas necesitando.

*Fuente: esta información se obtuvo en una encuesta patrocinada por HubSpot que contestaron 1841 usuarios y usuarias de CRM en empresas con entre 51 y 5000 empleados, radicadas en EE. UU., Canadá, Alemania, Reino Unido, Australia, Francia y Japón.

HubSpot ofrece más que una plataforma CRM. Nuestros clientes tienen el respaldo de los mejores equipos para asegurar el éxito del cliente y un ecosistema de partners a nivel mundial. No solo te ayudamos con la implementación e incorporación de las herramientas, sino que te damos muchas opciones de servicios profesionales, además de que contamos con la colaboración de Solutions Partners plenamente certificados y con años de experiencia. Si prefieres ir a tu propio ritmo, los cursos de HubSpot Academy te permiten aumentar tus conocimientos sobre una gran variedad de temas y obtener certificaciones ampliamente reconocidas en la industria. ActiveCampaign y MailChimp no tienen comunidades tan grandes y diversas como la de HubSpot, y tampoco ofrecen recursos de capacitación y formación con el mismo nivel de profundidad y calidad.

Crecer juntos

Empresas de todos los tamaños confían en nosotros