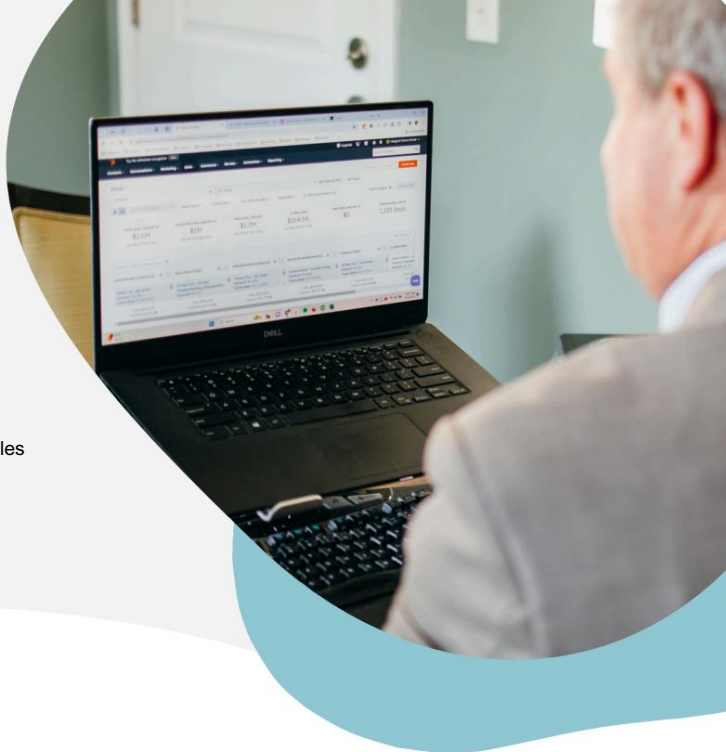




HubSpot contre Salesforce

Guide comparatif rapide

Année après année, HubSpot et Salesforce figurent en tête de nombreux classements des meilleures plateformes CRM. Toutes deux offrent aux grandes équipes commerciales une solution robuste et évolutive. Cependant, des différences majeures apparaissent lorsqu'on examine la conception de ces plateformes et la manière dont cette architecture contribue à leur facilité d'utilisation et d'adoption.



HubSpot repose sur une base de simplicité.

[Salesforce](#) Marketing Cloud est une suite CRM basée sur le cloud, proposant des produits axés sur les ventes, le marketing, le service client et le commerce. Logiciel d'automatisation marketing complet de Salesforce, Marketing Cloud centralise de nombreux services et sources de données hétérogènes pour offrir à chaque utilisateur une solution globale.

[HubSpot](#) est une plateforme CRM basée sur le cloud, proposant des produits axés sur le marketing, les ventes, la gestion de contenu, le service client et les opérations. Notre logiciel d'automatisation marketing complet, Marketing Hub, inclut l'automatisation des réseaux sociaux, des e-mails, des campagnes mobiles et publicitaires.

L'un de nos principaux atouts est que HubSpot est une solution conçue sur mesure, et non un assemblage hétéroclite de systèmes. Au lieu d'être une collection de systèmes disparates, HubSpot a été entièrement construit autour d'une base de données unique. Cela nous confère une simplicité et une facilité de déploiement impossibles à atteindre avec des produits issus de l'acquisition et de la superposition de diverses solutions.

Puissance et facilité d'utilisation

HubSpot CRM est conçu pour vous fournir tout ce dont vous avez besoin, sans complexité superflue ni modules complémentaires. Cette philosophie nous amène également à fournir une intégration et une assistance inégalées dès la sortie de la boîte.



Plateforme nécessitant peu de
maintenance
et construite sur une seule base de code.

Une expérience utilisateur
élégante et
simple, optimisée pour les
activités quotidiennes des clients.

Expérience utilisateur unifiée et
cohérente pour
toutes les fonctions

Un soutien complet était inclus.



Les mises à jour et les
configurations
régulières peuvent être
coûteuses et chronophages.

Un outil
puissant et personnalisable
qui peut prendre du temps à maîtriser.
La mise en œuvre nécessite une
formation pour être maîtrisée.

Dépend de tiers et d'intégrations
complexes ; l'étendue peut se
faire au détriment de la facilité
d'utilisation et de la maintenance.

Frais supplémentaires
pour le support

Le coût de faire des affaires



Centre de vente Entreprise



Sales Cloud Enterprise

Prix catalogue	6 000 \$/mois pour 50 utilisateurs payants . Source	7 500 \$/mois pour 50 utilisateurs payants . Source
coûts de licence	120 \$/mois pour chaque utilisateur payant supplémentaire . Source	25 à 150 \$ par utilisateur payant supplémentaire, selon la formule choisie. Source
Mise en œuvre	Forfait de 3 000 \$ pour l'intégration des entreprises Des services de conseil technique supplémentaires sont disponibles moyennant des frais additionnels. Source	Salesforce propose une implémentation « Jump-Start » pour 5 000 \$. Source
Plate-forme entretien	Profitez d'une plateforme intégrée reposant sur une base de données unique. Source	Mise en place et maintenance des connecteurs pour les intégrations multcloud. 20 heures de travail pour la configuration, avec mises à jour régulières (5 000 \$). (Exemple — Marketing Cloud)
logiciel d'appel sortant	Inclus dans tous les forfaits. Des limites d'appels s'appliquent (2 000 minutes par utilisateur/mois pour les entreprises) ; non disponible dans tous les pays. Source	Appels et enregistrement : 40 \$/utilisateur/mois (pour 1 000 minutes) Source
logiciel d'engagement des ventes	Inclus avec l'offre Entreprise : <ul style="list-style-type: none"> • Courriel de l'équipe • Boîte de réception des conversations • Vidéo HubSpot • séquences d'emails • Playbooks des tâches et des files d'attente d'appel • Documents et modèles Réunions • Application mobile et plus encore Source	Salesforce Engage (50 \$/utilisateur/mois) et Ventes à haute vitesse avec Salesforce Inbox (voir ci-dessous) Source
Conversation Intelligence et Logiciel de coaching téléphonique	Inclus avec la formule Entreprise : 1 500 heures de transcription par compte et par mois. Capacité supplémentaire disponible à l'achat. Source	High Velocity Sales (75 \$/utilisateur/mois) inclut Einstein Call Coaching, Salesforce Inbox, les séquences et les files d'attente. Source
Client appels d'assistance	Assistance téléphonique et par courriel incluse avec tous les forfaits Professionnels et Plans pour entreprises. Source	20 % du coût net Pour une assistance téléphonique et une couverture 24h/24 et 7j/7, 30 % du coût net pour l'accès à des fonctionnalités supplémentaires (ajouter 5 % pour une assistance basée aux États-Unis). Source

Coût estimé pour une année
pour une équipe de 50 personnes

75 000 \$

236 000 \$

Comment allez-vous évoluer ?

Les entreprises en pleine croissance ont besoin de solutions évolutives, sans coûts ni complexité supplémentaires. Que vous travailliez avec une petite équipe de deux personnes ou une force de production de plusieurs milliers de collaborateurs, HubSpot propose des options qui s'adaptent à la croissance de votre entreprise.



Coût

Les offres HubSpot commencent par une version gratuite et évoluent par paliers :

- Démarreur
- Professionnel
- Entreprise

HubSpot for Startups est un programme d'accélération unique offrant des tarifs exceptionnellement avantageux. De plus, avec HubSpot, vous bénéficiez d'une suite d'applications en constante expansion.

L'abonnement Small Business Essentials commence à 25 \$/mois.

Salesforce propose jusqu'à 15 « éditions » différentes, telles que Small Business, en fonction des besoins des utilisateurs.

Certaines éditions font appel à des tiers dont les plateformes s'intègrent à Salesforce.



Complexité

La plateforme tout-en-un de HubSpot fournit tous les outils nécessaires pour faire évoluer votre approche sans ajouter de complexité.

Salesforce est un écosystème de plateformes avec des instances de données distinctes. Il exige une sélection rigoureuse des fonctionnalités et sa complexité augmente à mesure que les besoins de l'entreprise se développent.



Intégration et configuration

HubSpot offre toutes les options dont vous avez besoin grâce à une expérience simple et intuitive, basée sur des menus, et à un assistant d'intégration facile à utiliser.

La configuration de Salesforce Marketing Cloud est plus complexe. Son évaluation est inférieure à celle de HubSpot, notamment en matière d'intégration, de déploiement et de support. [Source.](#)



Soutien

La prise en charge de Marketing Hub est incluse d'office et est mieux notée que celle de Marketing Cloud.

Le support de Marketing Cloud comparable coûte aux clients 30 % de leur budget annuel. [Source.](#)



Votre partenaire HubSpot de confiance

Chez Waypost Marketing, nous comprenons que le choix de la bonne technologie peut faire ou défaire le succès de votre entreprise.

C'est pourquoi nous sommes là pour vous guider dans le choix du meilleur CRM pour votre entreprise et vous présenter l'intégration parfaite entre les plateformes leaders du secteur, HubSpot et Salesforce.

Pour en savoir plus sur la migration de Salesforce vers HubSpot ou pour programmer une démonstration HubSpot, rendez-vous sur www.waypostmarketing.com/hubspot-salesforce-integration/