

HubSpot vs. Zoho

Die Tools im Vergleich

Obwohl sowohl HubSpot als auch Zoho beliebte CRM-Tools zur Verwaltung von Kundenbeziehungen sind, handelt es sich um vollkommen unterschiedliche Produkte. Sie verfolgen verschiedene Ansätze zur Kundenbindung und weisen bei genauer Betrachtung erhebliche Unterschiede auf, die sich auf die Entwicklung Ihres Unternehmens auswirken können - insbesondere infolge Ihres Wachstums und der damit einhergehenden Veränderungen Ihrer Anforderungen.



HubSpot erfüllt Ihre Geschäftsbedürfnisse von A bis Z

Zoho ist eine cloudbasierte CRM-Suite mit Anwendungen für Prozessautomatisierung, Marketing, Kundenservice, Produktkonfiguration, Dokumentenmanagement und Kundenanalyse. Das Unternehmen entwickelt seine Produkte vornehmlich firmenintern, viele Kombinationen benötigen allerdings aufgrund der disparaten Basisinfrastruktur zusätzliche Verbindungen oder Integrationen für eine anwendungsübergreifende Synchronisierung. Um Zoho Desk und Zoho Marketing mit dem CRM-System zu verbinden, müssen zum Beispiel dieselben Synchronisierungsregeln befolgt und dieselben Verbindungen hergestellt werden, die auch für Services oder Marketinglösungen von Drittanbietern nötig wären ([Quelle](#)).

HubSpot ist eine umfassende cloudbasierte CRM-Plattform mit Produkten, die die Bereiche Contentmanagement, Marketing, Vertrieb, Kundenservice und Operations abdecken. Jede HubSpot-Funktion ist Teil eines größeren, einheitlichen Ökosystems mit Tools, die Ihren Geschäftserfolg fördern. Diese Tools verfügen über dieselbe Codebasis. Außerdem sind alle Daten an einem Ort gespeichert, damit Ihr Team auf eine zentrale Datenbank zugreifen kann. Dadurch werden Integrationsvorgänge vermieden, die andere Anbieter voraussetzen.

Zuversichtlich wachsen

HubSpot wurde für Menschen entwickelt, nicht nur für Daten. Wir unterstützen Unternehmen mit zuverlässigen Dienstleistungs-, Schulungs- und interaktiven Kursangeboten - und zwar völlig kostenlos. So stellt HubSpot sicher, dass Ihr erstes CRM auch Ihr einziges CRM bleibt.

HubSpot



25
Zertifizierungen



Livewebinare



Livechats



Nutzercommunity



Hunderte
interaktive
Academy-Kurse

ZOHO



Eine
Zertifizierung



Livewebinare



Livechats



Nutzercommunity

Wichtige CRM-Funktionen



Sales Hub

CRM

Benutzerdefinierte Berichterstattung	✓	✓
Verschiedene Pipelines	✓	✓
Einteilung nach Hierarchien	✓	✓
Berechtigungen auf Feldebene	✓	✓
E-Mail-Vorlagen	✓	✓
Chat	✓	✓
Workflow-Berichte	✗	✓ (Enterprise)
Automatisierung von Workflows	✓ (Professional)	✓
Benutzerdefinierte Objekte	✓ (Enterprise)	✓ (Enterprise)
Calling-Feature	✓	✓ (Kostenpflichtiges Add-on)
Personalisierte Videos	✓	✓ (Kostenpflichtiges Add-on)
Eine zentrale CRM-Datenbank für Vertrieb, Kundenservice und Marketing	✓	✗
Livechat und Bots	✓	✗
Calling-SDK	✓	✗
Native Videoproduktion	✓	✗
Objektübergreifende Berichterstattung	✓	✗
Native Erstellung von Inhalten und Zusammenarbeit	✓	✗
Integrationen	Über 1.000 Quelle	Über 500 Quelle

Quelle

Quelle

Preis-Leistungs-Verhältnis

Viele Unternehmen stufen Zoho als kostengünstiger ein. Die versteckten Kosten eines schlankeren Produkts könnten allerdings zum Problem werden, wenn Ihr Unternehmen wächst. Die nachträgliche Integration neuer Produkte ist ein erheblicher finanzieller und personeller Aufwand, dessen Ergebnisse sich nur schwer vorhersagen lassen. Darüber hinaus entstehen neue Sicherheitslücken, da Sie mehrere Datenquellen nutzen müssen und davon abhängig sind, dass diese sicher sind und auf dem aktuellsten Stand gehalten werden.



Integration

Die Komplettlösung erfordert keine Integrationen oder Wartung durch Dritte.

Es werden Connectors benötigt, die für die Integration verschiedener Anwendungen erforderlich sind.



Daten

Eine zentrale Datenbank; die Daten befinden sich alle an einem Ort.

Es werden Connectors für die Synchronisierung von Datenquellen benötigt.



Support

In Ihrem Abonnement ist umfassender Support enthalten.

Ein vergleichbares Supportangebot kostet 20-25 % Ihrer Jahresgebühr.

Software, die Ihnen auch lange nach der Installation einen Mehrwert bietet

Zoho ist beliebt, da die Lösung kostengünstig ist und es Ihnen ermöglicht, Daten über verschiedene Anwendungen hinweg zu nutzen und zu synchronisieren. Nicht jedes CRM-System ist in dieser Hinsicht derart effektiv. Für Benutzerinnen und Benutzer stellt sich allerdings die Frage, ob alle Daten nicht von Anfang an im zentralen CRM verfügbar sein sollten. Die Herstellung von Verbindungen zu Drittanbietern ist eine komplexe Aufgabe, die bei HubSpot nicht nötig ist.

Darüber hinaus bewertet G2 HubSpot in fast allen vergleichbaren Kategorien besser als Zoho - vor allem betrifft dies die Bereiche Support, Nutzerfreundlichkeit bei geschäftlichen Interaktionen und Produktausrichtung. Im Hinblick auf positive Bewertungen übertrifft HubSpot Zoho um das Dreifache (Quelle).

Dies zeigt ganz klar: Obwohl kostengünstige CRM-Systeme wie Zoho anfangs attraktiv scheinen, ist ein umfassendes, vollständig integriertes System wie HubSpot langfristig effizienter und leistungsstärker. Niemand leitet sein Unternehmen in der Annahme, dass es sich irgendwann nicht mehr weiterentwickeln wird. Das Gleiche sollte auch für Ihr CRM-System gelten.

Mit HubSpot erhalten Sie von Anfang an eine intuitive, umfassende und unbegrenzt skalierbare CRM-Lösung, die bereits alles enthält, was Ihr Unternehmen zum Wachsen benötigt. Dank nativer Integrationen profitieren Sie von einer zuverlässigen, erschwinglichen und nachhaltigen Lösung für Ihr Unternehmen.

Mehr über die ersten Schritte mit dem CRM-System von HubSpot erfahren Sie unter [hubspot.de](https://www.hubspot.de).