**1. Salesforce CRM**

* **Gestión de leads**: Permite clasificar y hacer seguimiento de clientes potenciales.
* **Personalización**: Ofrece una amplia personalización con módulos adicionales.
* **Automatización**: Facilita la automatización de procesos de ventas y marketing.

**Funcionamiento**: Salesforce se basa en la nube (cloud-based), lo que significa que es accesible desde cualquier lugar y en cualquier dispositivo. Su sistema centraliza toda la información sobre clientes, permitiendo a los equipos de ventas, marketing y servicio al cliente colaborar en tiempo real y manejar todas las interacciones con el cliente desde una única plataforma.

**2. HubSpot CRM**

* **Gratuito en su versión básica**: Incluye herramientas esenciales sin costo.
* **Pipeline de ventas**: Visualiza y gestiona el flujo de ventas de manera intuitiva.
* **Automatización de marketing**: Permite programar correos y gestionar campañas.

**Funcionamiento**: HubSpot CRM es una plataforma cloud gratuita en su versión inicial, lo que la hace accesible desde cualquier dispositivo. Su enfoque se basa en la simplicidad y facilidad de uso, permitiendo a pequeñas y medianas empresas manejar interacciones con clientes y generar informes sin necesidad de una configuración técnica avanzada. Las herramientas de marketing y ventas están integradas dentro de una única plataforma para ofrecer una visión completa del ciclo de vida del cliente.

**3. Zoho CRM**

* **Comunicación multicanal**: Integra email, redes sociales y chat en vivo.
* **IA integrada**: Utiliza inteligencia artificial para análisis y predicciones.
* **Automatización de tareas**: Facilita la automatización de procesos repetitivos.

**Funcionamiento**: Zoho CRM es una solución basada en la nube que permite la gestión centralizada de la relación con los clientes a través de múltiples canales de comunicación. Su IA integrada ayuda a los equipos de ventas y marketing a tomar decisiones basadas en datos y a priorizar oportunidades. Zoho también ofrece integraciones con su propio ecosistema de aplicaciones y con plataformas de terceros como Google Workspace y Microsoft 365.

**4. Microsoft Dynamics 365**

* **Integración con Microsoft**: Se conecta con Outlook, Excel y otras herramientas.
* **Automatización de flujos de trabajo**: Permite personalizar flujos de trabajo automatizados.
* **Análisis avanzado**: Proporciona herramientas para análisis predictivo y de datos.

**Funcionamiento**: Dynamics 365 está basado en la nube y combina funcionalidades de CRM y ERP. Es ideal para empresas que ya utilizan productos de Microsoft, ya que se integra sin problemas con su suite de aplicaciones. Su capacidad para manejar tanto ventas, marketing como operaciones lo hace ideal para empresas que buscan una solución integral. Dynamics 365 también ofrece capacidades de análisis avanzadas con Power BI y otras herramientas de datos.