

# Alternativa a Gong para representantes de ventas individuales (coaching en tiempo real)

Gong actúa después de la llamada y responde ante su gerente. Hedy es la alternativa privada y en tiempo real para el representante individual, sin CRM ni contrato.

Publicado por Julian Pscheid · 15 de mayo de 2026

[Leer este artículo en línea: https://www.hedy.ai/es/post/gong-alternative-for-individual-reps/](https://www.hedy.ai/es/post/gong-alternative-for-individual-reps/)



Un vendedor de pie con auriculares, hablando y gesticulando durante una llamada, con un MacBook y un iPhone boca abajo sobre el escritorio

Respuesta rápida Gong y Chorus son plataformas de revenue intelligence, inteligencia de ingresos, que compran los gerentes de ventas para grabar, revisar y pronosticar en todo un equipo. Su coaching ocurre después de la llamada, y su gerente lo ve todo. Hedy es la alternativa creada para el representante individual: le asesora en vivo durante la llamada, se mantiene privado para usted, no necesita CRM y no tiene contrato anual. Gratis durante 5 horas/mes, \$12.99/mes por uso ilimitado .

Si ha buscado una alternativa a Gong como representante individual, probablemente ya notó el desajuste. Gong es un producto serio, pero no fue creado para usted. Fue creado para su gerente.

Gong y Chorus (ahora Chorus by ZoomInfo) son herramientas de revenue intelligence, o inteligencia de ingresos. Los líderes de ventas, RevOps y equipos de enablement las compran para grabar cada llamada, puntuarlas, inspeccionar acuerdos y pronosticar el trimestre. Ese trabajo es útil de verdad, pero no es el trabajo que un representante individual intenta hacer en una llamada un martes por la tarde. Usted no necesita una plataforma de pronósticos. Necesita ayuda para hacer una mejor pregunta de

descubrimiento mientras el cliente potencial sigue en la línea.

Ese es el espacio que Hedy cubre, y por eso los representantes terminan comparando ambas herramientas aunque estén en lados opuestos de la misma llamada.

## Por qué los representantes individuales buscan una alternativa a Gong

Hay varias razones que aparecen una y otra vez:

- Es una herramienta para gerentes, no para representantes. Gong y Chorus existen para dar visibilidad al liderazgo sobre el equipo. Las reseñas de ambas muestran la misma sensación de "Gran Hermano", con representantes que describen escrutinio de la proporción de habla y críticas después de los hechos. Algunos equipos incluso crean planes de rendimiento a partir de datos de Gong.
- El coaching llega demasiado tarde. Ambas plataformas son retrospectivas. Recibe el feedback cuando la llamada ya terminó y el acuerdo ya avanzó, no cuando todavía puede cambiar el resultado.
- El precio y la venta están pensados para equipos. Precios solo bajo cotización, contratos anuales, tarifas de plataforma y cantidades de puestos bloqueadas. Varios análisis consideran que Gong es excesivo para equipos de menos de unos 20 representantes. Como vendedor individual, ni siquiera puede comprarlo como compraría una app normal.
- Supone que hay un CRM. Gran parte del valor depende de una instancia de Salesforce o HubSpot bien mantenida detrás.

Si alguno de esos puntos es su problema, en realidad no está buscando un Gong más pequeño. Está buscando otro tipo de herramienta.

## De un vistazo

| Hedy | Gong / Chorus

---

Creado para | El representante individual en la llamada | Gerentes de ventas, RevOps, liderazgo  
Cuándo asesora | En vivo, durante la llamada | Después de la llamada, al revisar  
Quién ve sus llamadas | Solo usted, por defecto | Su gerente y su equipo  
CRM requerido | No | Supone Salesforce / HubSpot  
Contrato | Ninguno; plan mensual o gratuito | Solo bajo cotización, anual (Chorus a menudo 2 años)  
Plataformas | iPhone, Android, Mac, Windows, web | Plataforma web, despliegue para equipos  
Precios | Gratis, o \$12.99/mes | Según terceros, alrededor de \$1,600/usuario/año + tarifas de plataforma

Gong y Chorus ocultan sus precios detrás de ventas, así que las cifras anteriores son estimaciones de terceros, no números oficiales.

## Coaching en tiempo real frente a revisión después de la llamada

Esta es la diferencia que más importa, así que conviene ser preciso.

Gong no tiene un asistente dentro de la llamada. Todo su diseño consiste en capturar la conversación y entregarle análisis después: momentos marcados, cuadros de mando, riesgo del acuerdo. Chorus hace lo mismo, con insights listos "unos minutos después de que termina su llamada". La única parte de Chorus que funciona en vivo es el enriquecimiento de datos, que le dice quién se unió a la llamada, no le asesora sobre qué decir después. A los evaluadores externos que quieren orientación en vivo se les suele decir que conecten una herramienta separada a Gong para conseguirla.

Hedy es ese otro tipo de herramienta, solo que ese es el producto completo. Durante una llamada de ventas, las sugerencias automáticas (/es/help/automatic-suggestions/) aparecen por sí solas cuando son útiles: una brecha de descubrimiento que está a punto de saltarse, una objeción que quedó sin responder, una señal de compra que vale la pena seguir, un aviso cuando lleva demasiado tiempo hablando, un recordatorio para cerrar un siguiente paso antes de colgar. También puede tocar una acción rápida para obtener la siguiente pregunta abierta o una forma de enmarcar el precio frente al valor. Es coaching sobre el que puede actuar mientras la llamada sigue ocurriendo, no un informe que lee una vez que ya se perdió.

## Privado para usted, no un panel para gerentes

Gong y Chorus son sistemas de visibilidad. Eso no es una crítica, es su propósito: los gerentes obtienen una biblioteca compartida de llamadas grabadas, cuadros de mando y análisis de guiones de conversación para poder asesorar y estandarizar a un equipo. La contrapartida es que sus llamadas viven en un sistema que controla su gerente.

Hedy le da la vuelta a eso. Es un coach para el representante, no un panel para el jefe. No hay biblioteca compartida de llamadas ni marcador para gerentes por defecto. Las sugerencias durante la llamada y el informe posterior son suyos. Para muchos representantes, esa es la diferencia entre una herramienta que les ayuda y una herramienta que les vigila.

## Sin CRM, sin contrato de plataforma

Los pronósticos y la inteligencia de acuerdos de Gong se calculan contra su CRM, y Gong Forecast solo funciona con Salesforce y HubSpot. Chorus también supone un CRM y se apoya en una suscripción de ZoomInfo por debajo. Esa estructura es parte de la razón por la que estas son implementaciones de meses, no algo que activa antes de su próxima llamada.

Hedy no necesita nada de eso. Funciona a partir de la propia llamada y de cualquier contexto de sesión o topic (/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/) que ya haya definido. Agrupe las llamadas de una cuenta bajo un topic y Hedy empieza a mostrar patrones entre ellas, pero no hay nada que integrar ni campos que mantener. Usted empieza a vender; Hedy se encarga de seguir el resto.

## Dónde Gong y Chorus encajan mejor

Cambiar de herramienta debe ser una decisión honesta, así que aquí es donde las plataformas establecidas sí ganan. Si dirige una organización de ventas, Gong y Chorus hacen cosas que Hedy no intenta hacer:

- Analíticas de todo el equipo , como qué guiones de conversación y objeciones convierten entre muchos representantes
- Inspección y pronóstico de pipeline ligados al CRM a partir de datos reales de llamadas y acuerdos
- Coaching de gerentes a escala , con cuadros de mando y revisiones consistentes en todo el equipo
- Bibliotecas compartidas de llamadas con búsqueda para incorporar y acelerar a nuevos representantes

Si el trabajo que necesita resolver es gestionar el pipeline de un equipo y estandarizar cómo vende cada persona, estas plataformas están hechas exactamente para eso. Hedy no intenta reemplazarlas en ese trabajo. Está creado para la persona individual en la llamada, que es un trabajo distinto.

## Precios, comparados

Ninguna de las dos plataformas establecidas publica un precio. Ambas cotizan bajo solicitud y se venden mediante un proceso comercial.

Para Gong, análisis de terceros informan de una tarifa base de plataforma de alrededor de \$5,000 más aproximadamente \$1,600 por usuario al año, en contratos anuales con cantidades de puestos bloqueadas durante el plazo y aumentos al renovar. Para Chorus, terceros informan de alrededor de \$8,000 al año por tres puestos, con frecuencia incluido junto con una suscripción de ZoomInfo y a menudo en plazos de dos años. Trate estas cifras como estimaciones; el número real es el que diga el contrato.

Hedy es gratis durante 5 horas al mes, y cuesta \$12.99/mes por uso ilimitado (<https://www.hedy.ai/pricing/>) . Sin contrato, sin mínimo de puestos, sin ciclo de compras. Puede probarlo en su próxima llamada hoy.

## Quién debería elegir qué

Elija Gong o Chorus si usted es un líder de ventas o comprador de RevOps que necesita analíticas de equipo, pronósticos ligados al CRM, coaching de gerentes a escala y una biblioteca compartida de llamadas, y tiene el presupuesto y el CRM para sostenerlo.

Elija Hedy si usted es la persona que realmente está en las llamadas y desea ayuda privada en tiempo real durante la conversación, un resumen claro y seguimiento después, y ningún contrato o CRM que configurar. Funciona igual si vende por Zoom, por teléfono o al otro lado de una mesa.

El tipo de sesión Sales Meeting (</es/post/sales-meeting-session-type/>) es donde todo esto vive dentro de la app.

## Lo que esta guía no afirma

Hedy no es una plataforma de revenue intelligence, y esto no es un reemplazo función por función de una. No pronostica el pipeline de un equipo, no agrupa analíticas entre muchos representantes ni da a un gerente un panel con las llamadas de todos. Si eso es lo que necesita, las plataformas establecidas están creadas para ello y Hedy no. Lo que Hedy afirma es más acotado y, para un representante individual, más útil en el día a día: coaching en tiempo real en sus propias llamadas, privado para usted, sin nada que configurar.

## Preguntas frecuentes

### ¿Es Hedy una buena alternativa a Gong?

Para un representante individual, sí. Gong es una plataforma de revenue intelligence, inteligencia de ingresos, que compran gerentes y RevOps para grabar, revisar y pronosticar en todo un equipo, y su coaching ocurre después de la llamada. Hedy está creado para la persona en la llamada: le asesora en vivo y se mantiene privado para usted. Si desea analíticas y pronósticos de todo el equipo, Gong encaja mejor. Si desea ayuda en sus propias llamadas sin contrato ni panel para gerentes, Hedy es la opción más precisa.

## ¿Gong le asesora en tiempo real durante la llamada?

No. El modelo de Gong es retrospectivo. Graba y transcribe llamadas, y luego muestra análisis y coaching para revisarlos después. Hedy muestra sugerencias durante la llamada, cuando todavía puede actuar sobre ellas.

## ¿Cuánto cuesta Gong en comparación con Hedy?

Gong solo cotiza bajo solicitud y se vende con contratos anuales. Terceros informan de una tarifa base de alrededor de \$5,000 más aproximadamente \$1,600 por usuario al año. Hedy es gratis durante 5 horas al mes y cuesta \$12.99/mes por uso ilimitado, sin contrato.

## ¿Puede mi gerente ver mis llamadas de Hedy como puede hacerlo en Gong?

No. Gong y Chorus están creados para dar a los gerentes visibilidad sobre las llamadas de los representantes. Hedy es un coach privado para el representante, sin panel de equipo por defecto.

## ¿Necesito un CRM para usar Hedy?

No. Hedy funciona a partir de su llamada y del contexto que usted define, así que no hay nada que conectar antes de empezar a vender.

## Lecturas relacionadas

- Presentamos Sales Meeting: coaching en vivo para llamadas de ventas (/es/post/sales-meeting-session-type/)
- Cómo usar Hedy para llamadas de ventas (/es/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Alternativa a Fireflies: el coach de reuniones con IA de Hedy sin bot (/es/post/fireflies-alternative-hedy/)

---

Hedy AI · Coaching de IA en vivo para conversaciones importantes

[Prueba Hedy gratis: https://www.hedy.ai/es/downloads/](https://www.hedy.ai/es/downloads/)

<https://www.hedy.ai/es/post/gong-alternative-for-individual-reps/>