

Gong-Alternative für einzelne Sales Reps (Echtzeit-Coaching)

Gong arbeitet nach dem Call und berichtet an Ihren Manager. Hedy ist die Echtzeit-Alternative für einzelne Reps: privat, ohne CRM und ohne Vertrag.

Veröffentlicht von Julian Pscheid · 15. Mai 2026

[Diesen Artikel online lesen: https://www.hedy.ai/de/post/gong-alternative-for-individual-reps/](https://www.hedy.ai/de/post/gong-alternative-for-individual-reps/)



Ein stehender Verkäufer mit Headset spricht und gestikuliert während eines Calls, mit einem MacBook und einem iPhone mit dem Display nach unten auf dem Schreibtisch

Kurzantwort Gong und Chorus sind Revenue-Intelligence-Plattformen, die Sales Manager kaufen, um Calls über ein Team hinweg aufzuzeichnen, zu prüfen und zu prognostizieren. Ihr Coaching passiert nach dem Call, und Ihr Manager sieht alles. Hedy ist die Alternative für den einzelnen Rep: Es coacht Sie live während des Calls, bleibt privat für Sie, braucht kein CRM und hat keinen Jahresvertrag. Kostenlos für 5 Stunden/Monat, \$12.99/Monat für unbegrenzte Nutzung .

Wenn Sie als einzelner Rep nach einer Gong-Alternative gesucht haben, haben Sie die Schieflage wahrscheinlich schon bemerkt. Gong ist ein ernstzunehmendes Produkt, aber es wurde nicht für Sie gebaut. Es wurde für Ihren Manager gebaut.

Gong und Chorus (jetzt Chorus by ZoomInfo) sind Revenue-Intelligence-Tools. Sales Leader, RevOps und Enablement-Teams kaufen sie, um jeden Call aufzuzeichnen, zu bewerten, Deals zu prüfen und das Quartal zu prognostizieren. Das ist wirklich nützliche Arbeit, nur eben nicht die Arbeit, die ein einzelner Rep in einem Call am Dienstagnachmittag erledigen will. Sie brauchen keine Forecasting-Plattform. Sie brauchen Hilfe dabei, eine bessere Discovery-Frage zu stellen, solange der Interessent noch in der Leitung ist.

Genau diese Lücke füllt Hedy, und deshalb vergleichen Reps die beiden am Ende miteinander, obwohl sie auf entgegengesetzten Seiten desselben Calls sitzen.

Warum einzelne Reps nach einer Gong-Alternative suchen

Ein paar Gründe tauchen immer wieder auf:

- Es ist ein Manager-Tool, kein Rep-Tool. Gong und Chorus existieren, um Führungskräften Einblick ins Team zu geben. In Reviews zu beiden taucht dasselbe "Big Brother"-Gefühl auf: Reps beschreiben eine Prüfung des Redeanteils und nachträgliche Detailkritik. Manche Teams bauen sogar Performance-Pläne aus Gong-Daten.
- Das Coaching kommt zu spät. Beide Plattformen sind retrospektiv. Sie bekommen Feedback, nachdem der Call vorbei ist und der Deal sich bereits weiterbewegt hat, nicht solange Sie das Ergebnis noch ändern können.
- Es ist für Teams bepreist und verkauft. Preise nur auf Anfrage, Jahresverträge, Plattformgebühren und festgelegte Sitzkontingente. Mehrere Analysen nennen Gong Overkill für Teams mit weniger als etwa 20 Reps. Als Einzelverkäufer können Sie es nicht einmal so kaufen, wie Sie eine normale App kaufen würden.
- Es setzt ein CRM voraus. Ein großer Teil des Nutzens hängt von einer gut gepflegten Salesforce- oder HubSpot-Instanz dahinter ab.

Wenn einer dieser Punkte Ihr Problem ist, suchen Sie nicht wirklich nach einem kleineren Gong. Sie suchen nach einer anderen Art von Tool.

Auf einen Blick

| Hedy | Gong / Chorus

Gebaut für | Den einzelnen Rep im Call | Sales Manager, RevOps, Führungskräfte

Wann es coacht | Live, während des Calls | Nach dem Call, bei der Überprüfung

Wer Ihre Calls sieht | Standardmäßig nur Sie | Ihr Manager und Ihr Team

CRM erforderlich | Nein | Setzt Salesforce / HubSpot voraus

Vertrag | Keiner; monatlich oder kostenloser Tarif | Nur auf Anfrage, jährlich (Chorus oft 2 Jahre)

Plattformen | iPhone, Android, Mac, Windows, Web | Web-Plattform, Team-Rollout

Preis | Kostenlos oder \$12.99/Monat | Laut Drittanbietern etwa \$1,600/Nutzer/Jahr + Plattformgebühren

Gong und Chorus verstecken ihre Preise hinter dem Vertrieb, daher sind die Zahlen oben Schätzungen von Drittanbietern und keine offiziellen Angaben.

Echtzeit-Coaching vs. Review nach dem Call

Das ist der wichtigste Unterschied, daher lohnt sich Genauigkeit.

Gong hat keinen In-Call-Assistenten. Das ganze Design besteht darin, das Gespräch zu erfassen und Ihnen danach Analyse zu liefern: markierte Momente, Scorecards, Deal-Risiko. Chorus ist ähnlich, mit Insights, die "innerhalb von Minuten nach Ende Ihres Calls" bereitstehen. Der eine Teil von Chorus, der live läuft, ist Datenanreicherung: Ihnen wird gesagt, wer dem Call beigetreten ist, nicht was Sie als Nächstes sagen sollen. Drittanbieter-Reviewer, die Live-Hilfe wollen, bekommen regelmäßig den Rat, ein separates Tool an Gong anzudocken.

Hedy ist genau diese andere Art von Tool, nur als ganzes Produkt. Während eines Verkaufsgesprächs erscheinen automatische Vorschläge (/de/help/automatic-suggestions/) von selbst, wenn sie nützlich sind: eine Discovery-Lücke, an der Sie gleich vorbeigehen würden; ein Einwand, der unbeantwortet blieb; ein Kaufsignal, dem Sie nachgehen sollten; ein Hinweis, wenn Sie zu lange geredet haben; eine Erinnerung, einen nächsten Schritt festzulegen, bevor Sie auflegen. Sie können auch eine Schnellaktion

antippen, um die nächste offene Frage oder eine Möglichkeit zu bekommen, Preis gegen Wert zu rahmen. Es ist Coaching, auf das Sie reagieren können, während der Call noch läuft, kein Bericht, den Sie lesen, wenn er schon verloren ist.

Privat für Sie, kein Manager-Dashboard

Gong und Chorus sind Sichtbarkeitssysteme. Das ist keine Kritik, sondern ihr Zweck: Manager bekommen eine gemeinsame Bibliothek aufgezeichneter Calls, Scorecards und Talk-Track-Analysen, damit sie ein Team coachen und standardisieren können. Der Preis dafür ist, dass Ihre Calls in einem System liegen, das Ihr Manager kontrolliert.

Hedy dreht das um. Es ist ein Coach für den Rep, kein Dashboard für den Chef. Standardmäßig gibt es keine gemeinsame Call-Bibliothek und kein Manager-Scoreboard. Die Vorschläge während des Calls und die Ausarbeitung danach gehören Ihnen. Für viele Reps ist das der Unterschied zwischen einem Tool, das ihnen hilft, und einem Tool, das sie beobachtet.

Kein CRM, kein Plattformvertrag

Gongs Forecasting und Deal Intelligence werden anhand Ihres CRM berechnet, und Gong Forecast funktioniert nur mit Salesforce und HubSpot. Auch Chorus setzt ein CRM voraus und stützt sich darunter auf ein ZoomInfo-Abonnement. Diese Infrastruktur ist ein Grund, warum es sich um monatelange Implementierungen handelt und nicht um etwas, das Sie vor Ihrem nächsten Call einfach einschalten.

Hedy braucht nichts davon. Es arbeitet mit dem Call selbst und mit jedem Sitzungs- oder Themenkontext (</de/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/>), den Sie bereits gesetzt haben. Gruppieren Sie Ihre Calls für einen Account unter einem Thema, und Hedy beginnt, Muster über sie hinweg sichtbar zu machen. Aber es gibt nichts zu integrieren und keine Felder zu pflegen. Sie starten mit dem Verkaufen; Hedy behält den Überblick.

Wo Gong und Chorus besser passen

Ein Toolwechsel sollte eine ehrliche Entscheidung sein, also hier die Bereiche, in denen die etablierten Anbieter wirklich gewinnen. Wenn Sie eine Sales- Organisation führen, tun Gong und Chorus Dinge, die Hedy bewusst nicht tut:

- Teamweite Analysen , etwa welche Talk Tracks und Einwände über viele Reps hinweg konvertieren
- CRM-gestützte Pipeline-Prüfung und Forecasting aus echten Call- und Deal-Daten
- Manager-Coaching in großem Maßstab , mit Scorecards und konsistenter Review über das Team hinweg
- Durchsuchbare gemeinsame Call-Bibliotheken für Onboarding und Ramp-up neuer Reps

Wenn die Aufgabe darin besteht, die Pipeline eines Teams zu managen und zu standardisieren, wie alle verkaufen, sind genau dafür diese Plattformen gebaut. Hedy versucht nicht, sie in dieser Aufgabe zu ersetzen. Es ist für die einzelne Person im Call gebaut, und das ist eine andere Aufgabe.

Preise im Vergleich

Keiner der etablierten Anbieter veröffentlicht einen Preis. Beide sind nur auf Anfrage erhältlich und werden über einen Vertriebsprozess verkauft.

Für Gong berichten Drittanbieter-Analysen von einer Basis-Plattformgebühr von etwa \$5,000 plus rund \$1,600 pro Nutzer und Jahr, auf Jahresverträgen mit Sitzkontingenten, die für die Laufzeit festgelegt sind, plus Preiserhöhungen bei der Verlängerung. Für Chorus berichten Drittanbieter von etwa \$8,000 pro Jahr für drei Seats, häufig gebündelt mit einem ZoomInfo-Abonnement und oft mit Laufzeiten von zwei Jahren. Behandeln Sie diese Zahlen als Schätzungen; die echte Zahl ist die, die im Vertrag steht.

Hedy ist kostenlos für 5 Stunden pro Monat und kostet \$12.99/Monat für unbegrenzte Nutzung (<https://www.hedy.ai/pricing/>) . Kein Vertrag, keine Mindestanzahl an Seats, kein Beschaffungszyklus. Sie können es heute in Ihrem nächsten Call ausprobieren.

Wer was wählen sollte

Wählen Sie Gong oder Chorus, wenn Sie Sales Leader oder RevOps-Käufer sind und Team-Analysen, CRM-gestütztes Forecasting, Manager-Coaching in großem Maßstab und eine gemeinsame Call-Bibliothek brauchen, und wenn Sie das Budget und das CRM dafür haben.

Wählen Sie Hedy, wenn Sie die Person sind, die tatsächlich in den Calls sitzt, und private Echtzeit-Hilfe während des Gesprächs, eine saubere Sitzungszusammenfassung (Recap) und Follow-up danach sowie keinen Vertrag und kein einzurichtendes CRM möchten. Es funktioniert gleich, egal ob Sie über Zoom, am Telefon oder an einem Tisch verkaufen.

Der Sales Meeting Sitzungstyp (</de/post/sales-meeting-session-type/>) ist der Ort in der App, an dem all das lebt.

Was dieser Guide nicht behauptet

Hedy ist keine Revenue-Intelligence-Plattform, und dies ist kein Feature-für-Feature-Ersatz für eine solche. Es prognostiziert nicht die Pipeline eines Teams, rollt keine Analysen über viele Reps hinweg auf und gibt einem Manager kein Dashboard mit den Calls aller Personen. Wenn Sie das brauchen, sind die etablierten Anbieter dafür gebaut und Hedy nicht. Was Hedy behauptet, ist enger gefasst und für einen einzelnen Rep im Alltag nützlicher: Echtzeit-Coaching in Ihren eigenen Calls, privat für Sie, ohne etwas einzurichten.

Häufig gestellte Fragen

Ist Hedy eine gute Gong-Alternative?

Für einen einzelnen Rep, ja. Gong ist eine Revenue-Intelligence-Plattform, die von Managern und RevOps gekauft wird, um Calls über ein ganzes Team hinweg aufzuzeichnen, zu prüfen und zu prognostizieren; das Coaching passiert nach dem Call. Hedy ist für die Person im Gespräch gebaut: Es coacht Sie live und bleibt privat für Sie. Wenn Sie teamweite Analysen und Forecasting möchten, ist Gong die bessere Wahl. Wenn Sie Hilfe bei Ihren eigenen Calls ohne Vertrag oder Manager-Dashboard möchten, ist Hedy die schärfere Wahl.

Coacht Gong Sie während des Calls in Echtzeit?

Nein. Gongs Modell ist retrospektiv. Es zeichnet Calls auf und transkribiert sie, zeigt danach Analysen und Coaching zur Überprüfung. Hedy zeigt während des Calls Vorschläge an, solange Sie noch danach handeln können.

Wie viel kostet Gong im Vergleich zu Hedy?

Gong ist nur auf Anfrage erhältlich und wird über Jahresverträge verkauft. Drittanbieter berichten von einer Basisgebühr von etwa \$5,000 plus rund \$1,600 pro Nutzer und Jahr. Hedy ist kostenlos für 5 Stunden pro Monat und kostet \$12.99/Monat für unbegrenzte Nutzung, ohne Vertrag.

Kann mein Manager meine Hedy-Calls sehen wie in Gong?

Nein. Gong und Chorus sind darauf ausgelegt, Managern Einblick in Rep-Calls zu geben. Hedy ist ein privater Coach für den Rep, standardmäßig ohne Team-Dashboard.

Brauche ich ein CRM, um Hedy zu nutzen?

Nein. Hedy arbeitet mit Ihrem Gespräch und dem Kontext, den Sie setzen, sodass Sie nichts verbinden müssen, bevor Sie mit dem Verkaufen starten.

Weiterführende Lektüre

- Neu: Sales Meeting: Live-Coaching für Verkaufsgespräche (/de/post/sales-meeting-session-type/)
- Hedy für Verkaufsgespräche nutzen (/de/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Fireflies-Alternative: Hedys botloser KI-Meeting-Coach (/de/post/fireflies-alternative-hedy/)

Hedy AI · Live-KI-Coaching für wichtige Gespräche

Hedy kostenlos testen: <https://www.hedy.ai/de/downloads/>

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