

Alternativa ao Gong para Representantes de Vendas Individuais (Coaching em Tempo Real)

O Gong trabalha depois da chamada e responde ao seu gerente. O Hedy é a alternativa em tempo real e privada para o representante individual, sem CRM e sem contrato.

Publicado por Julian Pscheid · 15 de maio de 2026

[Ler este artigo online: https://www.hedy.ai/pt/post/gong-alternative-for-individual-reps/](https://www.hedy.ai/pt/post/gong-alternative-for-individual-reps/)



Um vendedor em pé usando headset, falando e gesticulando durante uma chamada, com um MacBook e um iPhone virado para baixo sobre a mesa

Resposta rápida Gong e Chorus são plataformas de revenue intelligence (inteligência de receita) compradas por gerentes de vendas para gravar, revisar e fazer previsões em uma equipe. O coaching delas acontece depois da chamada, e seu gerente vê tudo. O Hedy é a alternativa desenvolvida para o representante individual: ele orienta você ao vivo durante a chamada, permanece privado para você, não precisa de CRM e não tem contrato anual. Gratuito por 5 horas/mês, \$12.99/mês para uso ilimitado .

Se você foi procurar uma alternativa ao Gong como representante individual, provavelmente percebeu o desencontro. O Gong é um produto robusto, mas não foi criado para você. Foi criado para o seu gerente.

Gong e Chorus (agora Chorus by ZoomInfo) são ferramentas de revenue intelligence. Líderes de vendas, RevOps e equipes de enablement compram essas ferramentas para gravar cada chamada, avaliá-las, inspecionar negócios e prever o trimestre. Esse é um trabalho realmente útil, só não é o trabalho que um representante sozinho está tentando fazer em uma chamada de terça à tarde. Você não precisa de uma plataforma de previsão. Você precisa de ajuda para fazer uma pergunta melhor de discovery enquanto o

prospect ainda está na linha.

Essa é a lacuna que o Hedy preenche, e é por isso que representantes acabam comparando os dois, mesmo que eles fiquem em lados opostos da mesma chamada.

Por que representantes individuais procuram uma alternativa ao Gong

Alguns motivos aparecem repetidamente:

- É uma ferramenta para gerentes, não para representantes. Gong e Chorus existem para dar visibilidade à liderança sobre a equipe. Avaliações de ambos mostram a mesma sensação de Big Brother, com representantes descrevendo escrutínio da proporção de fala e críticas depois do fato. Algumas equipes até criam planos de desempenho a partir dos dados do Gong.
- O coaching chega tarde demais. As duas plataformas são retrospectivas. Você recebe o feedback depois que a chamada termina e o negócio já seguiu em frente, não enquanto ainda pode mudar o resultado.
- O preço e a venda são para equipes. Preço apenas por orçamento, contratos anuais, taxas de plataforma e número de assentos travado. Várias análises dizem que o Gong é exagero para equipes com menos de cerca de 20 representantes. Como vendedor solo, você nem consegue comprá-lo como compraria um app normal.
- Ele pressupõe um CRM. Boa parte do valor depende de uma instância Salesforce ou HubSpot bem mantida por trás.

Se qualquer um desses pontos é o seu obstáculo, você não está realmente procurando um Gong menor. Você está procurando outro tipo de ferramenta.

Visão geral

| Hedy | Gong / Chorus

Criado para | O representante individual na chamada | Gerentes de vendas, RevOps, liderança
Quando orienta | Ao vivo, durante a chamada | Depois da chamada, na revisão
Quem vê suas chamadas | Só você, por padrão | Seu gerente e sua equipe
CRM obrigatório | Não | Pressupõe Salesforce / HubSpot
Contrato | Nenhum; mensal ou plano gratuito | Apenas por orçamento, anual (Chorus muitas vezes por 2 anos)
Plataformas | iPhone, Android, Mac, Windows, web | Plataforma web, implantação em equipe
Preço | Gratuito, ou \$12.99/mês | Relatado por terceiros em torno de \$1,600/usuário/ano + taxas de plataforma

Gong e Chorus escondem seus preços atrás de vendas, então os valores acima são estimativas de terceiros, não números oficiais.

Coaching em tempo real vs revisão depois da chamada

Essa é a diferença que mais importa, então vale a pena ser preciso.

O Gong não tem assistente durante a chamada. Todo o seu design é capturar a conversa e entregar uma análise depois: momentos sinalizados, scorecards, risco do negócio. O Chorus é igual, com insights prontos "em minutos depois que sua chamada termina". A única parte do Chorus que roda ao vivo é o enriquecimento de dados, dizendo quem entrou na chamada, não orientando você sobre o que dizer em seguida. Avaliadores de terceiros que querem orientação ao vivo são rotineiramente instruídos a acoplar outra ferramenta ao Gong para conseguir isso.

O Hedy é esse outro tipo de ferramenta, só que como produto completo. Durante uma chamada de vendas, sugestões automáticas (/pt/help/automatic-suggestions/) aparecem sozinhas quando são úteis: uma lacuna no discovery que você está prestes a deixar passar, uma objeção que ficou sem resposta, um sinal de compra que vale explorar, um alerta quando você está falando há tempo demais, um lembrete para definir um próximo passo antes de desligar. Você também pode tocar em uma ação rápida para receber a próxima pergunta aberta ou uma forma de enquadrar preço em relação ao valor. É coaching em que você pode agir enquanto a chamada ainda está acontecendo, não um relatório que você lê quando ela já foi perdida.

Privado para você, não um painel para gerente

Gong e Chorus são sistemas de visibilidade. Isso não é uma crítica, é o propósito deles: gerentes recebem uma biblioteca compartilhada de chamadas gravadas, scorecards e análise de talk tracks para que possam orientar e padronizar uma equipe. A contrapartida é que suas chamadas ficam em um sistema controlado pelo seu gerente.

O Hedy inverte isso. É um coach para o representante, não um painel para o chefe. Não há biblioteca compartilhada de chamadas nem placar para gerente por padrão. As sugestões durante a chamada e o relatório depois são seus. Para muitos representantes, essa é a diferença entre uma ferramenta que ajuda você e uma ferramenta que observa você.

Sem CRM, sem contrato de plataforma

A previsão e a inteligência de negócio do Gong são calculadas em relação ao seu CRM, e o Gong Forecast só funciona com Salesforce e HubSpot. O Chorus também pressupõe um CRM e se apoia em uma assinatura ZoomInfo por baixo. Essa estrutura é parte do motivo pelo qual essas são implementações de meses, em vez de algo que você liga antes da próxima chamada.

O Hedy não precisa de nada disso. Ele trabalha com base na própria chamada e em qualquer contexto de sessão ou tópico (/pt/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/) que você já tenha definido. Agrupe suas chamadas de uma conta em um tópico e o Hedy começa a revelar padrões entre elas, mas não há nada para integrar e nenhum campo para manter. Você começa a vender; ele acompanha o resto.

Onde Gong e Chorus são a melhor opção

Trocar de ferramenta deve ser uma decisão honesta, então aqui estão os pontos em que os incumbentes realmente vencem. Se você administra uma organização de vendas, Gong e Chorus fazem coisas que o Hedy deliberadamente não faz:

- Analytics de toda a equipe , como quais talk tracks e objeções convertem entre muitos representantes
- Inspeção e previsão de pipeline vinculadas ao CRM a partir de dados reais de chamadas e negócios
- Coaching de gerente em escala , com scorecards e revisão consistente em toda a equipe
- Bibliotecas compartilhadas de chamadas pesquisáveis para onboarding e aceleração de novos representantes

Se o trabalho a ser feito é gerenciar o pipeline de uma equipe e padronizar como todos vendem, é exatamente para isso que essas plataformas servem. O Hedy não tenta substituí-las nesse trabalho. Ele foi desenvolvido para a pessoa individual na chamada, que é outro trabalho.

Preços, em comparação

Nenhum dos incumbentes publica preço. Ambos funcionam apenas por orçamento e são vendidos por meio de um processo comercial.

Para o Gong, análises de terceiros relatam uma taxa base de plataforma em torno de \$5,000 mais cerca de \$1,600 por usuário por ano, em contratos anuais com número de assentos travado durante o prazo e aumentos de renovação por cima. Para o Chorus, terceiros relatam cerca de \$8,000 por ano para três assentos, frequentemente incluído em uma assinatura ZoomInfo e muitas vezes em contratos de dois anos. Trate esses valores como estimativas; o número real é o que estiver no contrato.

O Hedy é gratuito por 5 horas por mês, e \$12.99/mês para uso ilimitado (<https://www.hedy.ai/pricing/>) . Sem contrato, sem mínimo de assentos, sem ciclo de compras. Você pode testá-lo na sua próxima chamada hoje.

Quem deve escolher o quê

Escolha Gong ou Chorus se você é líder de vendas ou comprador de RevOps que precisa de analytics de equipe, previsão vinculada ao CRM, coaching de gerente em escala e uma biblioteca compartilhada de chamadas, e tem o orçamento e o CRM para sustentar isso.

Escolha Hedy se você é a pessoa que realmente está nas chamadas e quer ajuda privada, em tempo real, durante a conversa, um resumo limpo e acompanhamento depois, e nenhum contrato ou CRM para configurar. Ele funciona da mesma forma se você vende pelo Zoom, pelo telefone ou do outro lado da mesa.

O tipo de sessão Sales Meeting (</pt/post/sales-meeting-session-type/>) é onde tudo isso vive no app.

O que este guia não afirma

O Hedy não é uma plataforma de revenue intelligence, e isto não é uma substituição recurso por recurso de uma. Ele não prevê o pipeline de uma equipe, não consolida analytics entre muitos representantes e não dá a um gerente um painel das chamadas de todos. Se é disso que você precisa, os incumbentes foram criados para isso e o Hedy não. O que o Hedy afirma é mais estreito e, para um representante individual, mais útil no dia a dia: coaching em tempo real nas suas próprias chamadas, privado para você, sem nada para configurar.

Perguntas frequentes

O Hedy é uma boa alternativa ao Gong?

Para um representante individual, sim. O Gong é uma plataforma de revenue intelligence comprada por gerentes e RevOps para gravar, revisar e fazer previsões em uma equipe inteira, e seu coaching acontece depois da chamada. O Hedy foi desenvolvido para a pessoa na chamada: ele orienta você ao vivo e permanece privado para você. Se você quer analytics e previsão de toda a equipe, o Gong é a melhor opção. Se você quer ajuda nas suas próprias chamadas sem contrato ou painel para gerente, o Hedy é a escolha mais precisa.

O Gong orienta você em tempo real durante a chamada?

Não. O modelo do Gong é retrospectivo. Ele grava e transcreve chamadas, depois mostra análises e coaching para revisão posterior. O Hedy mostra sugestões durante a chamada, quando você ainda pode agir sobre elas.

Quanto custa o Gong em comparação com o Hedy?

O Gong funciona apenas por orçamento e é vendido com contratos anuais. Terceiros relatam uma taxa base em torno de \$5,000 mais cerca de \$1,600 por usuário por ano. O Hedy é gratuito por 5 horas por mês e custa \$12.99/mês para uso ilimitado, sem contrato.

Meu gerente pode ver minhas chamadas do Hedy como pode no Gong?

Não. Gong e Chorus foram criados para dar visibilidade aos gerentes sobre as chamadas dos representantes. O Hedy é um coach privado para o representante, sem painel de equipe por padrão.

Preciso de um CRM para usar o Hedy?

Não. O Hedy trabalha com base na sua chamada e no contexto que você define, então não há nada para conectar antes de começar a vender.

Leitura relacionada

- Apresentando o Sales Meeting: coaching ao vivo para chamadas de vendas (/pt/post/sales-meeting-session-type/)
- Como usar o Hedy para chamadas de vendas (/pt/help/how-to-use-hedy-for-sales-calls/)
- Alternativa ao Fireflies: o coach de reuniões com IA sem bot do Hedy (/pt/post/fireflies-alternative-hedy/)

Hedy AI - Coaching de IA ao vivo para conversas importantes

Experimente o Hedy grátis: <https://www.hedy.ai/pt/downloads/>

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