



# CMS Hub Starter

Textes de présentation approuvés par le marketing, utilisables pour la création de ressources externes

## CMS Hub Starter

Le CMS Hub Starter est un système de gestion de contenu web conçu pour aider les équipes de marketing et de développement à transformer le site web de leur entreprise en moteur de croissance grâce à la plateforme CRM.

### Sources principales de valeur ajoutée

1. Un site web rapide, sécurisé et fiable
2. Une conception efficace d'un site web à fort impact
3. Une plateforme CRM tout-en-un

#### 1. Un site web rapide, sécurisé et fiable

Avec un CMS classique, les enjeux de sécurité, de rapidité et de fiabilité d'un site web sont laissés à l'initiative de l'entreprise. Or une équipe marketing ne dispose pas toujours des compétences techniques nécessaires. Le CMS Hub Starter prend en charge les opérations de maintenance habituelles, laissant les équipes se focaliser sur la création d'expériences clients qualitatives à l'échelle du site web.

#### Arguments relatifs à la valeur ajoutée :

- Les fonctionnalités standards de sécurité comme le certificat SSL, le pare-feu d'applications web et le réseau mondial de diffusion de contenu, sont incluses par défaut.
- Sans superposition de solutions hétérogènes, la complexité et les coûts liés à la gestion du site web sont maîtrisés.
- Les mises à jour automatiques évitent d'avoir à installer des plug-ins tiers, porteurs de potentielles failles de sécurité.
- La gestion opérationnelle du site web étant prise en charge, les équipes peuvent se concentrer sur les objectifs marketing et commerciaux à atteindre.

#### Fonctionnalités clés :

- CMS SaaS



# CMS Hub Starter

- Réseau mondial de diffusion de contenu affichant un taux de disponibilité de 99,9 %
- Suivi de la sécurité et détection des menaces en continu
- Certificat SSL standard
- Pare-feu d'applications web

## 2. Une conception efficace d'un site web à fort impact

La plupart des CMS obligent les entreprises à des compromis. Soit elles optent pour une interface d'édition web intuitive, accélérant la création de contenu, mais dépourvue d'outils de développement, soit elles héritent d'un système d'entreprise hautement personnalisable, mais inaccessible aux équipes marketing.

Or pour qu'un site web devienne source de croissance, il doit s'appuyer sur un CMS répondant aussi bien aux besoins du marketing qu'à ceux du développement. Le CMS Hub Starter autorise les équipes de développement à employer les outils, les technologies et les workflows de leur choix pour créer des thèmes flexibles à destination des équipes marketing. Ces dernières disposent ainsi de toute la latitude nécessaire pour modifier l'apparence et le contenu du site web en fonction de leurs objectifs, indépendamment des contraintes liées au développement.

### Arguments relatifs à la valeur ajoutée :

- Permettez aux équipes marketing de s'approprier pleinement le site web.
- Laissez les équipes de développement se focaliser sur des projets à fort impact.
- Éliminez les entraves à la création de contenu pour optimiser l'agilité des équipes et améliorer l'expérience client.

### Fonctionnalités clés :

- Thèmes
- Éditeur de pages en glisser-déposer
- Pages de destination (fonctionnalité incluse avec les outils gratuits de HubSpot)
- Blog (nombre d'articles illimité, un seul blog)
- Pages de site web (15 pages maximum)
- Gestion de contenu multilingue (pages traduites comprises dans la limite totale de 15 pages)
- Menus avancés
- Import de blog
- Export de site web
- Environnement local de développement



# CMS Hub Starter

- Documentation et communauté pour les développeurs
- Marketplace
- Gestionnaire de conception

## 3. Une plateforme CRM tout-en-un

Le site web d'une entreprise devrait être son principal levier de performance marketing. Or un CMS isolé des autres systèmes bride le potentiel de croissance du site web. Le CMS Hub Starter fait partie intégrante de la plateforme CRM de HubSpot, pour un impact maximisé.

Arguments relatifs à la valeur ajoutée :

- Optimisez votre stratégie web à partir des données clients.
- Évaluez la réception de votre contenu par votre audience avec précision.
- Le CMS Hub offre tous les outils nécessaires à la création d'un site web porteur de croissance commerciale.

Fonctionnalités clés :

- CRM complet
- Conversations
- Publicités
- E-mail marketing
- Formulaires
- Intégration Facebook Messenger
- Hébergement de vidéos
- Nombre illimité d'utilisateurs du CRM
- Support par chat et par e-mail
- Rapports sur les analytics web

## Positionnement détaillé par version

### CMS Hub par version à partir de 2021

Pour fluidifier les transactions, tant du point de vue des équipes commerciales que des prospects, la valeur ajoutée de chaque version du CMS Hub doit être explicitée avec transparence. Il est donc essentiel de délimiter clairement le public visé, les fonctionnalités incluses et la valeur ajoutée obtenue. Les équipes internes sont en première ligne. Le tableau ci-dessous récapitule les principaux facteurs de différenciation.



# CMS Hub Starter

Version	Positionnement	Propositions de valeur clés	Client idéal	Fonctionnalités différenciantes
Entreprise	Un système de gestion de contenu web avancé offrant aux organisations en pleine expansion les moyens de déployer l'ensemble de leurs équipes et de leurs expériences digitales à grande échelle.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Créer des expériences digitales puissantes</li><li>2. Gérer facilement la croissance des équipes et de la marque</li><li>3. Développer la marque</li></ol>	Membres de la direction marketing d'organisations en pleine expansion comptant 200 à 2 000 salariés	Objets personnalisés Division de contenu et autorisations Applications web Contrôles d'accès Domaines racines supplémentaires
Pro	Un système de gestion de contenu web personnalisable permettant aux entreprises en croissance rapide d'optimiser et de personnaliser leur site web pour plus de résultats.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Personnaliser l'expérience client</li><li>2. Déployer une stratégie de contenu</li><li>3. Optimiser à partir des données</li></ol>	Membres de la direction marketing d'entreprises en croissance rapide comptant 11 à 200 salariés	Contenu intelligent HubDB Rapports personnalisés SEO et stratégie de contenu
Starter	Un système de gestion de contenu web simple d'utilisation, conçu pour les entreprises en croissance cherchant à intégrer plateforme CRM et site web au service de leur développement commercial.	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Un site web rapide, sécurisé et fiable</li><li>2. Tous les outils de marketing et de développement nécessaires à la conception d'un site web à fort impact</li><li>3. Une plateforme CRM tout-en-un</li></ol>	Généralistes du marketing au sein de TPE de 10 salariés ou moins	Plateforme CRM Certificat SSL standard inclus Réseau mondial de diffusion de contenu Pare-feu d'applications web Thèmes adaptables Environnement local de développement



# CMS Hub Starter

Désavantages d'un CMS classique	Avantages du CMS Hub Starter
<b>Coûts cachés</b> Les CMS classiques vantent leur gratuité. Or celle-ci est illusoire. Étant donnés les frais liés à l'hébergement et à la sécurité d'un site web, ainsi qu'aux plug-ins nécessaires à un usage marketing et commercial, le coût réel d'un site web est souvent difficile à calculer.	<b>Tarifs transparents</b> La tarification du CMS Hub Starter s'appuie sur un forfait mensuel tout compris, sans frais d'hébergement supplémentaires ni facturation de modules complémentaires. Avec le CMS Hub Starter, le montant de la facture correspond au prix de l'abonnement.
<b>Gestion complexe</b> Un CMS classique implique de suivre les mises à jour de plug-ins, de sécuriser les données clients et de pallier les ralentissements. Avec la multiplication des tâches de gestion courante, la qualité de l'expérience client passe souvent au second plan.	<b>Gestion facile</b> Avec son CMS SaaS, HubSpot se charge de la gestion du site web, laissant les équipes se consacrer au développement de l'expérience client.
<b>Travailler malgré les équipes de développement</b> Beaucoup de CMS transforment le développement en péage, ralentissant le travail des équipes marketing. Ce barrage technique provoque souvent la stagnation du site web, desservant le dynamisme et la valeur ajoutée de la marque.	<b>Travailler avec les équipes de développement</b> Le CMS Hub Starter favorise les synergies entre marketing et développement, pour un impact maximisé. Les équipes de développement peuvent ainsi concevoir un système de contenu laissant le champ libre au marketing. Les sollicitations parasites sont éliminées, et ce pour une meilleure productivité.
<b>Le site web comme vitrine</b> Un CMS classique contraint les équipes marketing à traiter leur site web comme un simple prospectus. Isolées des autres systèmes, les données issues de ce dernier n'orientent pas le développement de l'activité ni l'amélioration de l'expérience client.	<b>Le site web comme moteur de croissance</b> Intégré à la plateforme CRM de HubSpot, un site web devient un véritable levier de développement commercial. Les fonctionnalités de collecte et d'analyse de données permettent de l'optimiser en continu, tout en tirant profit des outils marketing de HubSpot pour orchestrer des interactions à fort impact depuis une plateforme tout-en-un hautement performante.



# CMS Hub Starter

## Limites de la version Starter pouvant justifier une mise à niveau vers la version Pro

15 pages de site web maximum

Accès à la fonctionnalité gratuite mais limitée des pages de destination

Un seul blog

- Le nombre d'articles de blog est illimité, mais il n'est pas possible de créer plusieurs blogs, par exemple pour le marketing et les ventes.

Un seul sous-domaine

Pages traduites comprises dans la limite totale de 15 pages

- Un site web de cinq pages traduit en trois langues atteint le plafond fixé à 15 pages.

## Fonctionnalités de la version Pro pouvant justifier une mise à niveau

Contenu intelligent

HubDB

Pages protégées par un mot de passe

Espace dédié à la stratégie de contenu et aux recommandations SEO

A/B testing

Éditeur de rapports personnalisés

Éditeur de rapports d'attribution des contacts

## Fonctionnalités de la version Entreprise pouvant justifier une mise à niveau

Contrôles d'accès

Objets personnalisés

Fonctions sans serveurs et applications web (par exemple, calculateurs ou systèmes d'inscription à un événement)

Division de contenu et autorisations par utilisateur ou par équipe

Journaux d'activités

Domaines racines supplémentaires

Vous cherchez la définition de certaines fonctionnalités ? Consultez le [glossaire des termes utilisés](#) (en anglais). Veuillez également noter que le [catalogue des produits et services de HubSpot](#) comprend le descriptif de tous les produits et fonctionnalités.