

Entreprise

Présentation

Le Marketing Hub Entreprise permet aux équipes marketing d'accéder à davantage de contrôle et de flexibilité, ainsi qu'à des intégrations plus développées, tout en facilitant la gestion des tâches quotidiennes qui vous incombent à vous, à votre équipe et à vos clients. La puissance et la facilité d'utilisation du logiciel HubSpot permettent de mener des opérations marketing plus complexes à mesure que l'entreprise se développe.

Atouts du Marketing Hub Entreprise

HubSpot s'adapte aux scénarios les plus complexes

Le Marketing Hub Entreprise donne aux entreprises la possibilité d'adapter HubSpot aux besoins avancés de n'importe quelle équipe avec des outils comme l'authentification unique, les hiérarchies d'équipe avancées, les équipes personnalisées, ou encore le contrôle de la fréquence d'envoi des e-mails.

Un logiciel marketing évolutif

Bénéficiez de fonctionnalités comme le contenu multilingue, les devises multiples ou encore les analytics fondées sur l'emplacement. Vous pouvez également segmenter la base de données, le contenu, les workflows, les listes, les abonnements et les rapports en fonction des différents secteurs d'activité faisant appel à des équipes.

Création de rapports complexes

Créez des entonnoirs d'événements personnalisés et générez des rapports personnalisés sur vos données ou des rapports d'attribution avancés grâce au nouvel éditeur de rapports basé sur Snowflake. Vous pouvez également accéder à l'intégralité des données de différents systèmes avec sept nouvelles API.

Fonctionnalités marketing avancées et flexibles

Automatisez vos efforts d'optimisation avec l'apprentissage automatique. Contrôlez le contenu en le limitant à certaines audiences. Optimisez les e-mails marketing en vous servant de tests adaptatifs à plusieurs variables. Ciblez les contacts les plus intéressants en utilisant le score prévisionnel des leads et le marketing des comptes stratégiques.

Fonctionnalités clés

Division du contenu par équipe

Gagnez en productivité et mettez de l'ordre dans votre base de données grâce à un marketing mieux organisé. Attribuez les ressources marketing à différentes équipes pour leur donner accès au contenu adéquat.

Tests adaptatifs

Aucune configuration manuelle n'est requise. Exploitez des fonctionnalités d'apprentissage automatique avancées pour effectuer des tests en permanence et optimiser les taux de conversion de votre site web.

Marketing des comptes stratégiques

Déployez votre stratégie ABM en quelques minutes. Le Marketing Hub Entreprise intègre tous les outils de base dont vous avez besoin, y compris des fonctionnalités de score des entreprises, des propriétés, des modèles, ou encore des rapports prédéfinis.



HubSpot Marketing Hub

Objets personnalisés

Les objets personnalisés vous permettent de stocker plus d'informations pertinentes pour votre entreprise dans HubSpot. Créez de nouveaux segments et générez des rapports, des campagnes et des workflows personnalisés qui s'appuient sur les propriétés du CRM et les informations des contacts dans HubSpot, ainsi que sur des données uniques à votre entreprise comme l'utilisation d'un produit ou des données d'inventaire.

Ciblage avancé pour les chats

Améliorez les taux d'engagement par chat en proposant aux visiteurs une expérience plus pertinente et plus personnalisée. Créez des chatflows uniques en fonction de différents critères : l'emplacement géographique de l'utilisateur, le défilement des pages web ou encore la source de renvoi.

Capacité accrue

Les limites liées aux workflows, aux listes et aux autres fonctionnalités ont été doublées. Créez jusqu'à 500 rapports personnalisés, 50 tableaux de bord personnalisés et 1 000 workflows.

Événements comportementaux et rapports associés

Contactez vos leads de manière pertinente et opportune. Déclenchez automatiquement des tâches telles que l'envoi de notifications et d'e-mails lorsque les visiteurs interagissent avec votre application ou votre site web. Utilisez ensuite les rapports d'événements comportementaux et les entonnoirs d'événements personnalisables pour assurer le suivi des interactions. Ces fonctionnalités sont particulièrement utiles pour les entreprises SaaS.

Contrôle de la fréquence d'envoi des e-mails

Évitez d'envahir la boîte de réception de vos contacts. Définissez un nombre maximal d'e-mails pouvant être envoyés à un destinataire au cours d'une période donnée.

Préférences multiples en matière d'e-mails

Réorganisez l'envoi d'e-mails afin de proposer une meilleure expérience à vos abonnés. Créez différents abonnements selon les marques ou équipes de sorte que chaque contact ait accès aux options les plus pertinentes. Cette fonctionnalité est particulièrement utile pour les entreprises en pleine croissance et recensant diverses équipes, zones d'implantation ou franchises.

« Le Marketing Hub Entreprise de HubSpot permet une collaboration inter-fonctionnelle fluide avec une plateforme simple à utiliser, ce qui nous donne la possibilité de lancer rapidement des campagnes mondiales, d'exécuter des workflows sophistiqués et d'optimiser notre performance en permanence. Il est puissant et facile à utiliser. »

Leela Srinivasan, Directrice marketing de SurveyMonkey

Tarification

À partir de 2 944 € avec 10 000 contacts marketing inclus

LE CHOIX DE MARQUES RECONNUES