



HubSpot Marketing Hub

Présentation

Le logiciel de marketing automation de HubSpot vous aide à attirer la bonne audience, à convertir plus de visiteurs en clients et à mener des campagnes inbound marketing complètes à grande échelle, le tout sur une plateforme puissante et facile à utiliser.

Attirez des visiteurs, notamment grâce à votre blog, vos comptes de réseaux sociaux et vos publicités. Convertissez les visiteurs en clients grâce aux pages de destination, aux e-mails, au marketing automation et au marketing des comptes stratégiques, entre autres. Suivez le ROI grâce aux rapports d'attribution du revenu. Tirez parti des données clients stockées dans votre CRM pour personnaliser vos interactions à grande échelle.

Le défi



Les marketeurs d'aujourd'hui n'ont pas la tâche facile. Ils doivent jongler entre différentes solutions ad hoc ou s'évertuer à manier des outils puissants mais peu intuitifs. Par conséquent, les données des clients sont disséminées sur des systèmes disparates, leurs efforts marketing n'ont pas les résultats escomptés, et ils perdent un temps précieux à maîtriser leurs logiciels. Une autre solution existe.

La solution

Le Marketing Hub centralise l'ensemble de vos outils et données marketing sur une seule plateforme puissante et facile à utiliser. Vous gagnez du temps et bénéficiez de tout le contexte nécessaire pour créer une expérience personnalisée qui attire et convertit les clients les plus pertinents à chaque instant.

Attirer l'attention

Créez le contenu qui intéresse vos prospects et optimisez sa visibilité.

Convertir plus de leads

Convertissez plus de visiteurs en leads avec une stratégie personnalisée et évolutive.

Établir des rapports et personnaliser les données

Alignez votre équipe en transformant les données en stratégies génératrices de résultats.

Attirez et convertissez plus de leads avec le logiciel marketing tout-en-un de HubSpot.



HubSpot Marketing Hub

Attirer l'attention

Gestion de blog

Publiez le contenu recherché par votre audience et gagnez en visibilité sur de nombreux canaux, comme les pages de résultats de recherche et les réseaux sociaux. Ajoutez des call-to-action qui convertissent les lecteurs en clients.

Réseaux sociaux

Ne passez plus à côté d'interactions importantes. Suivez et priorisez les conversations et publiez vos communications sur les réseaux sociaux à l'aide du même outil utilisé pour créer des campagnes.

Convertir plus de leads

Outil de création de pages de destination

Concevez et publiez des pages de destination esthétiques sans aide extérieure. Faites votre choix parmi des modèles optimisés pour mobile et éprouvés pour les conversions, ou créez des pages vous-même.

E-mails marketing

Créez des campagnes d'e-mailing professionnelles et optimisées pour tout type d'appareils en quelques clics seulement. Personnalisez le contenu pour chaque destinataire et réalisez des A/B tests pour améliorer les taux d'ouverture.

SEO

Gagnez en autorité sur les moteurs de recherche et démarquez-vous de vos concurrents grâce à des outils qui vous aident à planifier votre stratégie de contenu et à optimiser votre texte au fil de sa saisie.

Vidéo

Donnez plus de poids à votre contenu en l'accompagnant de vidéos à fort impact. Hébergez et gérez les fichiers directement dans HubSpot et intégrez-les en toute simplicité sur vos pages web et de réseaux sociaux, ainsi que dans vos articles de blog.

Outil de création de formulaires

Créez facilement des formulaires grâce à un éditeur en glisser-déposer intuitif. Ajoutez-les à votre site web pour convertir les visiteurs anonymes en leads qui seront automatiquement enregistrés dans votre CRM.

Marketing des comptes stratégiques

Unifiez vos équipes marketing et commerciale grâce à des outils ABM intuitifs, qui favorisent la collaboration. Développez des relations durables et convertissez vos comptes cibles à forte valeur ajoutée en clients.

Suivi et gestion des publicités

Justifiez facilement votre budget publicitaire. Gérez vos campagnes Facebook, Instagram, LinkedIn et Google directement dans HubSpot.

Chat en direct

Interagissez avec vos visiteurs et convertissez-les en temps réel, au moment où ils s'intéressent à vos produits. Utilisez des bots pour qualifier les leads et prioriser vos efforts afin de vous concentrer sur les conversations les plus importantes.

Marketing automation

Gagnez du temps et soutenez vos efforts avec les workflows. Faites parvenir vos leads à maturation, attribuez-leur un score, personnalisez vos e-mails à grande échelle, automatissez les opérations inter-fonctionnelles et gérez de grands ensembles de données.

Suivi des leads

Obtenez une vision d'ensemble de chaque lead au sein d'une base de données unique et intégrée. Segmentez et faites parvenir les contacts à maturation en vous appuyant sur les données recueillies, et attribuez automatiquement un score aux leads transmis à l'équipe commerciale.



HubSpot

HubSpot Marketing Hub

Établir des rapports et personnaliser les données

Analytics marketing

Prenez des décisions plus avisées, basées sur les données, grâce à des rapports personnalisés et à des analytics intégrées. Reliez vos initiatives marketing aux transactions conclues et aux contacts créés grâce aux rapports d'attribution.

Objets personnalisés

Appréciez la flexibilité de stocker et de personnaliser n'importe quel type de données dans HubSpot. Intégrez les données des objets personnalisés de votre choix dans vos rapports, et créez des tableaux de bord pour partager des statistiques avec votre équipe.

Intégration Salesforce

Connectez HubSpot à Salesforce pour une synchronisation bidirectionnelle rapide et fiable, sans compétences techniques. Envoyez des informations sur les leads à votre équipe commerciale pour l'aider à conclure des transactions en fonction du contexte.

Tarification :

Outils gratuits	Starter	Pro	Entreprise
100 % gratuit. Aucune carte bancaire requise.	À partir de 41 €/mois	À partir de 740 €/mois	À partir de 2 944 €/mois
Fonctionnalités principales +	Fonctionnalités principales +	Fonctionnalités principales +	Fonctionnalités principales +

Avis clients :

HubSpot Marketing Hub

★★★★★ 6,637 reviews | 121 discussions

Favorite

Product Information Reviews Pricing Features

Vous pouvez consulter plus de 6 000 avis clients sur le site g2.com.

LE CHOIX DE MARQUES RECONNUES