

# Guide de la campagne pour le CRM personnalisable

## Août 2021

### Audience cible :

Responsables marketing, vente et opérations

### Produits cibles :

Plateforme CRM : unités commerciales, séquences automatisées

## Thème de la campagne

**Le CRM n'est plus seulement un outil de vente. Il est un élément central des entreprises en croissance.**

Le CRM personnalisable de HubSpot se met au service de votre entreprise pour mieux répondre à ses besoins.

Personnalisez les autorisations, les propriétés et les événements comportementaux pour aligner vos équipes comme jamais auparavant, avec une interface utilisateur fluide qui favorise une adoption sans précédent.

### L'importance du CRM

Aujourd'hui, les clients sont plus exigeants que jamais. Un logiciel CRM ne peut donc plus se limiter à un carnet d'adresses numérique pour la vente.

Pour réussir, les entreprises ont besoin d'un CRM entièrement intégré, qui peut faciliter et optimiser l'ensemble de l'expérience client.

### Le CRM selon HubSpot

Le CRM de HubSpot offre une infrastructure unifiée, non fragmentée, pour vous permettre de créer une expérience de qualité pour votre audience et vos utilisateurs finaux.

Vous n'aurez plus à choisir entre puissance et simplicité, et toute modification peut s'effectuer en quelques clics seulement.

## Pourquoi choisir HubSpot ?

Le CRM de HubSpot réunit les meilleurs outils grâce auxquels les différentes équipes d'une entreprise peuvent concevoir et personnaliser leur instance, et optimiser leur fonctionnement.

**Adoption** : en tant qu'élément central de votre entreprise, votre plateforme CRM doit être accessible et remporter l'adhésion de vos équipes. HubSpot fournit une interface utilisateur intuitive et conviviale qui est appréciée aussi bien par les représentants commerciaux que par les administrateurs.

**Alignement** : la plateforme CRM de HubSpot propose des autorisations avancées pour donner le contrôle à chaque équipe et lui permettre de se concentrer sur ce qui est important pour elle. De plus, avec les unités commerciales, vous pouvez configurer et organiser plusieurs marques dans un seul compte HubSpot.

**Adaptation** : ajustez facilement votre instance HubSpot avec des objets personnalisés et une interface utilisateur personnalisable. Lorsque la situation évolue, vous pouvez adapter votre portail HubSpot avec un minimum de travail de développement ou d'interruptions.

[Consulter la bibliothèque de ressources des campagnes](#)

## Nouvelles fonctionnalités

### Unités commerciales

### Module complémentaire

Les unités commerciales représentent chacune de vos différentes marques dans un portail HubSpot partagé. Elles vous permettent de gérer les contacts, les ressources marketing et commerciales, et les paramètres pour plusieurs marques en toute confiance avec HubSpot.

Menez des campagnes de vente additionnelle ou de montée en gamme en toute simplicité pour chaque segment de votre audience, suivez les interactions des contacts et leurs préférences de communication pour chaque marque, établissez des rapports de performance sur l'ensemble de vos activités commerciales ou concentrez-vous sur les résultats d'une marque en particulier.



[Regarder la démonstration](#)



[Différence entre unités commerciales et domaines](#)

### Inscription à une séquence automatisée

### Entreprise

La charge de travail des représentants commerciaux peut entraver leur capacité à assurer le suivi qu'ils souhaitent mettre en place avec les nouveaux leads pour optimiser leurs résultats. Avec cette mise à jour, vous pouvez à présent automatiser le suivi en utilisant un workflow pour inscrire et désinscrire des contacts dans des séquences. Les e-mails marketing sont disponibles depuis longtemps dans les workflows, mais les séquences offrent la touche personnalisée et dédiée attendue par les prospects. En combinant ces deux outils, votre équipe peut communiquer de manière attentive à grande échelle pour conclure davantage de transactions.



[En savoir plus](#)

## Améliorations - Août 2021

### Évolution et mise à niveau de fonctionnalités existantes du CRM

### Objets personnalisés

### Entreprise

#### Page des paramètres des objets personnalisés

Après avoir créé un objet personnalisé pour leur plateforme, les administrateurs trouveront l'option « Objets personnalisés » dans leurs paramètres. Chaque objet personnalisé que le client a créé comprendra des paramètres distincts.



[En savoir plus](#)

#### Propriétés des objets personnalisés dans les formulaires

Souvent, les clients peuvent avoir besoin de recueillir des données par le biais de formulaires envoyés par leurs propres clients sur l'un de leurs objets personnalisés. Avec cette version, ils peuvent maintenant ajouter les propriétés de leurs objets personnalisés directement dans les formulaires HubSpot et recueillir des données importantes qui sont uniques à leur entreprise.

## Filtres des objets personnalisés dans les listes

Créez et alimentez vos listes de contacts (adresses e-mail, automatisation ou score, par exemple) avec les filtres des objets personnalisés et des propriétés de ticket. En plus de l'ensemble de filtres actuel pour les contacts, les entreprises et les transactions, vous verrez maintenant également les tickets et les objets personnalisés dans votre portail HubSpot.

### Événements comportementaux personnalisés

Entreprise

Les nouveaux événements comportementaux personnalisés vous permettent de définir et de déclencher des événements selon les critères de votre choix. Vous pouvez créer des propriétés personnalisées pour les événements, automatiser les workflows selon des propriétés d'événement comportemental personnalisé, ou encore attribuer les revenus à des événements spécifiques dans l'éditeur de rapports.

Avec les événements comportementaux personnalisés, vous pouvez :

- Suivre les connexions aux sites web externes
- Comparer l'utilisation de navigateurs et d'appareils mobiles
- Suivre les paniers d'achats abandonnés
- Suivre l'utilisation d'un élément cliquable
- Créer des entonnoirs personnalisés pour suivre les parcours des utilisateurs

### Interface utilisateur personnalisable

Entreprise

#### Personnalisation des fiches d'informations du CRM

Désormais, vous pouvez définir quelles propriétés apparaissent sur les fiches de tableau de bord et d'association. Les champs sélectionnés s'afficheront par défaut, afin d'indiquer les propriétés qui vous intéressent le plus.



[En savoir plus](#)

#### Priorité des transactions

Vous pouvez maintenant définir le niveau d'attention requis sur une transaction avec la nouvelle propriété de priorité des transactions par défaut. Affichez la propriété de priorité sur les tableaux des transactions dans la section « À propos de cette transaction » sur la barre latérale de la fiche d'informations.



[En savoir plus](#)

#### Propriétés traduisibles pour l'import et l'export

Vous pouvez désormais demander des exports depuis HubSpot dans la langue de votre choix, et importer des fichiers avec les en-têtes des colonnes dans la langue de votre choix pour les propriétés par défaut de HubSpot.

[Pour en savoir plus,](#)  
[consulter la bibliothèque de ressources des campagnes](#)