

# Quelles sont les différences ?

## Marketing Hub Pro et Marketing Hub Starter

Découvrez les puissantes fonctionnalités du Marketing Hub les mieux adaptées pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise.

**Rapport Magic Quadrant™  
2021 de Gartner® sur les  
leaders du marketing  
automation B2B**

[En savoir plus](#)

### Les équipes en croissance optent pour le Marketing Hub Pro

Pourquoi des entreprises telles que Coca Cola, Toyota, TikTok, Crate & Barrel et Cisco utilisent-elles le Marketing Hub Pro pour personnaliser leurs campagnes et leur reporting ?

#### Les défis

Les outils marketing fragmentés créent des expériences clients incohérentes.

La concurrence pour attirer l'attention des consommateurs est plus forte que jamais.

Le manque de données marketing entraîne des décisions hasardeuses.

L'enregistrement de ressources disparates sur plusieurs systèmes complique la planification des campagnes et l'analyse de l'impact du contenu sur votre audience.

#### Les solutions apportées par HubSpot

→ Une personnalisation simple qui s'appuie sur des logiciels intégrés.

→ Des outils et une technologie qui permettent d'atteindre les clients de manière opportune grâce à des campagnes marketing connectées et omnicanales.

→ Des stratégies marketing pertinentes et la fin des données en silos, grâce à des données accessibles sans l'aide d'analystes.

→ La possibilité de planifier facilement des campagnes grâce à la création et à l'organisation des ressources et l'analyse de leur performance, permettant ainsi à votre équipe marketing de se concentrer sur la génération de valeur ajoutée sans perdre de temps à jongler entre les systèmes.

# Analyse approfondie

## Défi n°1

- Le parcours client est non linéaire et en constante évolution.
- Les responsables demandent de plus en plus que les décisions soient basées sur des données et génèrent un ROI mesurable.
- Les équipes marketing peinent à collaborer et perdent du temps à essayer de mesurer la performance des campagnes en termes d'engagement sur une multitude d'outils fragmentés.
- Les équipes marketing ne disposent pas des informations nécessaires pour identifier les ressources qui génèrent de la valeur.

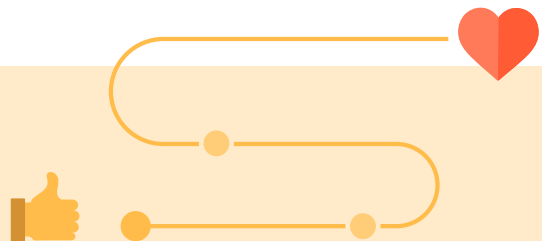
## Scénario idéal

Dans un monde parfait, les équipes marketing ont la capacité de créer et de lancer sans effort des campagnes qui résonnent auprès de leur audience. Les marques communiquent leur message d'un ton unifié sur tous les canaux, et disposent d'une compréhension approfondie des besoins de leurs clients et des activités qui ont un impact sur la croissance.

Les marketeurs ont recourt à un centre unique d'informations pour comprendre le parcours client, et sont capables d'adapter rapidement leurs processus pour optimiser les interactions avec les prospects.

## La solution de HubSpot :

En gérant vos campagnes dans HubSpot, vous pouvez transformer des tactiques distinctes en une stratégie entièrement planifiée qui inspire vos clients à progresser dans leur parcours d'achat. Les campagnes HubSpot permettent à votre équipe marketing de créer des expériences



clients omnicanales de qualité à grande échelle et de manière centralisée. Vous pourrez également mesurer l'impact de vos efforts marketing et atteindre vos clients au moment opportun où qu'ils se trouvent depuis une seule et même interface.

### Marketing Hub Starter

- ✓ Contactez vos clients à chaque étape de leur parcours d'achat à l'aide d'outils simples d'utilisation.
- ✓ Envoyez des e-mails et collectez des données relatives aux leads par le biais de formulaires.
- ✓ Envoyez des e-mails automatiques de lead nurturing.

### Marketing Hub Pro

- ✓ Créez des campagnes personnalisées et ciblées en utilisant des outils de collaboration et d'organisation répondant à tous les besoins de votre équipe.
- ✓ Planifiez des campagnes omnicanales et générez des rapports de performance au sein d'un seul logiciel.
- ✓ Unifiez votre stratégie de campagnes et réduisez les délais de rentabilisation pour votre équipe.

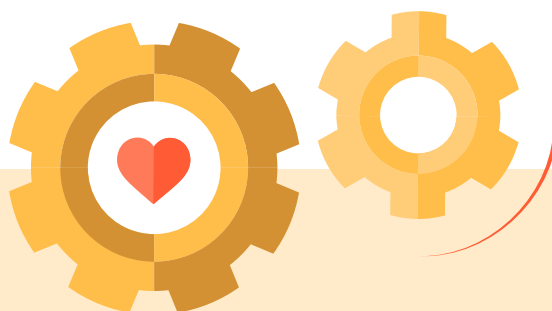
# Analyse approfondie

## Défi n°2

- La sollicitation des consommateurs atteint un niveau record.
- Les marques peinent de plus en plus à se démarquer.
- La création de messages personnalisés et opportuns demande une configuration complexe.
- La mise en relation des données personnalisées, des données d'engagement et du reporting est une tâche conséquente.

## Scénario idéal

Des messages opportuns et ciblés vous permettent d'atteindre les clients, de leur fournir les informations qu'ils recherchent et ainsi d'améliorer l'engagement.



## La solution de HubSpot :

### Automatisation omnicanale

#### Marketing Hub Starter

- ✓ Envoyez des e-mails de nurturing personnalisés et segmentés en utilisant jusqu'à 10 déclencheurs.
- ✓ Éliminez les tâches manuelles du suivi des soumissions de formulaires.
- ✓ Automatisez les tâches routinières telles que les inscriptions à des événements et la gestion des listes et des newsletters.

#### Marketing Hub Pro

Communiquez avec vos clients de façon hautement personnalisée grâce à des données de contacts et d'interactions clients unifiées.

- ✓ Favorisez la personnalisation avec un outil de marketing automation basé sur des données fiables.
- ✓ Personnalisez le texte des pages web pour chaque visiteur.
- ✓ Bénéficiez d'analytics prédéfinies puissantes pour exploiter le potentiel des éléments performants et procéder à des ajustements stratégiques.
- ✓ Suivez les soumissions de formulaires, les visites de pages et les indicateurs agrégés sur la performance du site web pour obtenir une vue complète du parcours client et automatiser vos processus en temps réel en fonction du comportement des clients.

# Analyse approfondie

## Défi n°3

- Pour démontrer votre retour sur investissement et planifier une évolutivité à long terme, vous devez être en mesure d'évaluer l'efficacité de votre équipe.
- Pour planifier un développement stratégique, vous devez pouvoir définir des objectifs à partir des indicateurs et données de performance en temps réel sans devoir faire appel à des analystes.
- Pour définir une méthode d'interprétation des données, votre système ne doit pas être fragmenté.

## Scénario idéal

Votre équipe a accès à toutes les données nécessaires pour élaborer votre stratégie marketing et démontrer la valeur ajoutée en temps réel, vous permettant ainsi d'identifier et de valoriser les canaux les plus influents.



## La solution de HubSpot :

### Rapports personnalisés

#### Marketing Hub Starter

- ✓ Analysez la performance de vos canaux grâce à des indicateurs de reporting prêts à l'emploi.
- ✓ Alignez vos équipes sur la progression de leurs objectifs partagés avec des tableaux de bord de reporting personnalisables.

#### Marketing Hub Pro

Améliorez votre compréhension du parcours client en centralisant les données du CRM et les données d'interaction avec le marketing.

- ✓ Accédez à des indicateurs essentiels comme les données agrégées de trafic, de leads, d'opportunités et de transactions, et le flux de revenus.
- ✓ Connectez vos données CRM et vos données d'interaction avec le marketing grâce à un éditeur de rapports personnalisés.
- ✓ Quantifiez les transferts entre les équipes marketing et commerciale grâce à la modélisation d'attribution.
- ✓ Optimisez votre site web de manière avancée avec les analytics de trafic web.

## **Vous ne savez toujours pas quelle option est la plus adaptée à votre entreprise ?**

### **Si vous souhaitez :**

- ✓ Analyser la performance de vos canaux grâce à des rapports prédéfinis,
- ✓ Créer vos premiers e-mails de nurturing personnalisés,
- ✓ Automatiser les tâches répétitives pour gagner un temps précieux,
- ✓ Et regrouper toutes vos données d'interaction avec le marketing dans un centre unique d'informations et ne plus avoir à jongler entre des solutions disparates,

**... optez pour le Marketing Hub Starter.**

### **Si, en plus des fonctionnalités précédentes, vous souhaitez également :**

- ✓ Suivre les comportements des leads et des clients sur votre site web et vos canaux marketing,
- ✓ Personnaliser votre site web et vos pages de destination pour chacune de vos audiences cibles,
- ✓ Réaliser des A/B tests afin d'affiner votre stratégie sur l'ensemble de vos canaux,
- ✓ Configurer des workflows pour automatiser la communication personnalisée avec vos clients et les processus internes,
- ✓ Et identifier quelles stratégies marketing accélèrent la génération de leads,

**... alors optez pour le  
Marketing Hub Pro.**

**Tout ce dont vous avez  
besoin pour mener à bien  
vos campagnes, sur une  
seule et même interface.**

**En savoir plus**

Le Marketing Hub permet de communiquer le bon message, au bon endroit et au bon moment.

Le Marketing Hub Pro facilite le travail grâce à des fonctionnalités de rapports personnalisés, d'automatisation et de planification de campagnes.