



## Spotlight, édition printemps 2025

### **HubSpot présente les nouveautés de sa plateforme Marketing Hub Entreprise, pour trouver des leads, interagir avec eux et les convertir**

*De nouvelles fonctionnalités comme les listes d'audiences similaires, l'automatisation du parcours client et la gestion multi-comptes aident les responsables marketing à accélérer leur croissance.*

**Paris, France - 10 avril 2025** - Les équipes marketing traversent une période difficile. L'IA redéfinit la façon dont elles atteignent leurs audiences et interagissent avec elles. Les outils d'automatisation traditionnels ont du mal à suivre l'évolution du parcours d'achat, et les équipes en croissance ont besoin de solutions évolutives pour maintenir leur productivité.

*« Les marketeurs ont besoin d'outils qui s'adaptent aussi rapidement que le paysage change », explique Angela DeFranco, Vice-présidente produit et responsable de la division Marketing Hub à HubSpot. « C'est plus facile à dire qu'à faire pour les marketeurs qui gèrent des parcours clients complexes et de multiples activités. Les nouvelles fonctionnalités du Marketing Hub Entreprise aident les équipes à relever efficacement leurs principaux défis et à atteindre les bonnes audiences grâce à des campagnes efficaces, tout en étendant leurs efforts à l'ensemble de leurs activités. »*

HubSpot présente trois nouvelles fonctionnalités majeures pour sa plateforme Marketing Hub Entreprise :

#### **Listes d'audiences similaires : pour trouver de nouveaux clients sur la base de ceux déjà connus**

Les listes d'audiences similaires aident les spécialistes du marketing à trouver davantage de clients idéaux à partir de contacts existants. Breeze, la solution d'IA de HubSpot, analyse les listes dans le CRM intelligent pour identifier les contacts partageant des attributs et des actions similaires aux meilleurs clients, créant ainsi une toute nouvelle liste de prospects à fort potentiel pour les campagnes.

## **Automatisation du parcours client : pour créer des parcours clients personnalisés qui répondent aux exigences des acheteurs d'aujourd'hui**

Avec l'outil de création du parcours client, les marketeurs peuvent facilement créer des parcours clients automatisés à plusieurs phases, qui s'adaptent aux comportements individuels. L'outil d'analytics du parcours client propose des rapports en temps réel pour voir où les leads disparaissent de l'entonnoir. Enfin, l'outil de gouvernance du parcours client aide les équipes marketing à travailler ensemble en fournissant les autorisations et la supervision appropriées.

## **Gestion multi-comptes : pour simplifier l'expansion des ressources et des opérations à l'échelle de l'entreprise**

La gestion multi-comptes permet aux entreprises de gérer plusieurs comptes au sein d'une même organisation HubSpot grâce à la copie de ressources, à la mise en miroir des données clients et à une gestion centralisée. Avec la copie des ressources, les marketeurs peuvent partager des ressources très performantes entre les départements pour une exécution plus rapide. La mise en miroir des données aide les marketeurs à partager des données clients pour de meilleures expériences clients.

Les listes d'audiences similaires, l'automatisation du parcours client et la gestion multi-comptes sont disponibles en version bêta dès à présent.

Visitez le site [Spotlight](#) pour en savoir davantage sur plus de 200 nouveautés.

### **À propos de HubSpot**

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1700 intégrations au sein de son marketplace d'applications, une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec HubSpot Academy.

### **Contact presse : Axicom**

hubspotPR.france@axicom.com

+33 6 75 18 31 39