



## **HubSpot présente le Loop Marketing : une nouvelle stratégie de croissance à l'ère de l'IA**

**Les créateurs de l'inbound marketing offrent aux marketeurs un nouveau moyen d'atteindre les clients alors que l'IA a tout changé : le Loop Marketing**

INBOUND 2025, 4 septembre 2025 -

Il faut se rendre à l'évidence : l'entonnoir est bloqué.

Aujourd'hui, 60 % des recherches Google se terminent sans clic.\* Les marques perdent du trafic sur leurs sites web, car les acheteurs obtiennent des réponses à leurs recherches directement dans les aperçus IA, ou à l'aide de modèles de langage exhaustifs comme ChatGPT ou Perplexity.

Sans compter que l'attention des clients est dispersée sur YouTube, TikTok, Reddit, et les podcasts, ainsi que sur des plateformes qui n'existaient pas il y a encore cinq ans. Ce qui se résumait auparavant au SEO et au contenu des blogs est aujourd'hui beaucoup plus compliqué.

En tant que pionnier de l'inbound marketing, la stratégie qui a aidé les entreprises à attirer des clients depuis les débuts d'internet, HubSpot est convaincu que les marketeurs ont besoin d'une nouvelle façon de se développer.

**C'est pourquoi HubSpot lance aujourd'hui le Loop Marketing, une nouvelle approche pour stimuler la croissance à l'ère de l'IA.**

« L'ancien entonnoir est basé sur l'idée que ce sont les clients qui viennent à vous. Ils visitent votre site web, lisent votre blog et se convertissent selon les critères que vous avez définis. Mais lorsque 60 % des recherches ne quittent pas Google et que l'IA répond aux questions avant même que les prospects ne cliquent, cela ne fonctionne plus », explique Kipp Bodnar, directeur général du marketing à HubSpot. « Le Loop Marketing est fondamentalement différent. Cette stratégie consiste à aller à la rencontre des clients où qu'ils se trouvent, à utiliser l'IA pour personnaliser chaque message à grande échelle et à transformer chaque interaction en une opportunité d'apprentissage qui renforce la boucle et lui donne de l'élan. Les équipes qui l'adopteront feront de l'IA leur avantage concurrentiel. »

**Qu'est-ce que le Loop Marketing ?**

The Loop Marketing est la nouvelle stratégie de la croissance à l'ère de l'IA.

Il s'agit d'une méthodologie **dynamique**. Contrairement au marketing traditionnel qui faisait passer les prospects de la prise de conscience à la considération puis à la décision en ligne droite, le Loop Marketing se caractérise par un apprentissage et une évolution en permanence.

Il repose sur **la collaboration d'équipes hybrides composées d'humains et d'IA**, chacun alliant ses plus grandes forces : la créativité des humains et l'efficacité de l'IA.

The Loop Marketing reste fidèle aux principes fondateurs de la méthodologie inbound : **informer les clients, créer de la valeur et tisser des liens**. Mais ces principes ont été adaptés à un monde où les acheteurs sont partout, sauf sur votre site web, où l'IA répond aux questions avant que les acheteurs ne cliquent et où la personnalisation à grande échelle est essentielle.

**La boucle que crée le Loop Marketing comporte quatre étapes : expression, adaptation, amplification et évolution.**

**Voici comment les marketeurs peuvent tirer parti de ces outils avec HubSpot. Voici ce que HubSpot appelle le Loop Marketing :**

1. **Expression** : définissez vos préférences, votre ton et votre point de vue avant d'introduire l'IA. Votre identité de marque et une connaissance approfondie de vos clients sont ce qui différencie un contenu de qualité d'un contenu générique. Utilisez **Breeze Assistant** et les **connecteurs HubSpot pour ChatGPT, Claude et Gemini** afin d'analyser vos clients à forte valeur ajoutée et de créer un guide de style de marque pertinent. Donnez-lui vie avec **Marketing Studio\*\*** qui cartographie l'ensemble de votre stratégie sur tous les canaux à partir d'une idée de campagne.
2. **Adaptation** : utilisez l'IA pour des messages personnalisés, contextuels et pertinents à grande échelle. Utilisez des données clients unifiées, telles que les fiches d'informations du CRM, les transcriptions d'appels ou les comportements sur le site web du **CRM intelligent** et du **Data Hub**, pour rédiger des messages personnalisés à l'attention des prospects. Utilisez les fonctionnalités du **Marketing Hub** comme les **segments\*\*** pour définir des audiences en fonction des signaux d'intention, la **personnalisation\*\*** pour adapter les pages de destination à leurs besoins et les **e-mails optimisés par l'IA\*\*** pour des e-mails marketing personnalisés.
3. **Amplification** : diversifiez le contenu sur les différents canaux pour aller à la rencontre des acheteurs là où ils se trouvent. Votre entreprise doit être présente non seulement là où les acheteurs passent du temps (TikTok, Reddit, podcasts), mais aussi là où l'IA fournit des réponses. Utilisez l'outil de **stratégie d'optimisation des moteurs IA\*\*** pour optimiser la visibilité dans les résultats

des modèles de langage exhaustifs et déployez **l'agent d'assistance client** sur les pages à forte intention pour répondre instantanément aux questions.

4. **Évolution** : itérez rapidement et efficacement avec l'IA. Au lieu de déployer des campagnes semestrielles, appuyez-vous sur l'IA pour mesurer, prédire et adapter vos processus en temps réel. Utilisez **l'optimisation de l'engagement par e-mail** pour prédire l'engagement avant leur envoi. Menez des expériences rapides et affinez continuellement la stratégie en fonction de données de performance en direct, pour que chaque boucle soit meilleure que la précédente.

Lorsque les humains et l'IA travaillent ensemble, les entreprises lancent des campagnes en quelques jours au lieu de plusieurs mois, tissent des liens plus étroits avec leurs clients grâce à des messages qui semblent personnels, réduisent les coûts d'acquisition grâce à un ciblage plus intelligent et s'améliorent continuellement à mesure que l'IA apprend de chaque interaction.

Rendez-vous sur [hubspot.fr/loop-marketing](https://hubspot.fr/loop-marketing) pour obtenir le guide stratégique et commencer à stimuler la croissance avec votre équipe hybride humains-IA.

[\\*Étude 2024 de SparkToro sur les recherches zéro clic](#)

\*\*Ces fonctionnalités sont actuellement en version bêta

### **A propos de HubSpot**

HubSpot (NYSE : HUBS) est la plateforme client qui aide les entreprises à se connecter et à croître plus efficacement. HubSpot offre une expérience fluide aux équipes en contact avec les clients grâce à une plateforme unifiée qui inclut des hubs d'engagement alimentés par l'IA, un Smart CRM, ainsi qu'un écosystème connecté regroupant plus de 1 900 intégrations via l'App Marketplace, un réseau communautaire et des contenus éducatifs. Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.hubspot.com](https://www.hubspot.com).

### **Contact presse**

Axicom

[hubspotPR.france@axicom.com](mailto:hubspotPR.france@axicom.com)

+33 6 75 18 31 39