

HubSpot lance le premier connecteur de recherche approfondie pour le CRM avec ChatGPT

- Plus de 250 000 entreprises ont adopté HubSpot comme centre unique d'informations pour gérer leurs données clients.
- Les utilisateurs peuvent désormais intégrer l'ensemble des leurs données clients dans le connecteur de recherche approfondie de HubSpot et agir en fonction des informations générées.
- Ce nouveau connecteur est le tout nouvel outil développé par HubSpot pour rendre l'analyse avancée plus accessible aux PME.

Plus de 250 000 entreprises ont adopté HubSpot comme **centre unique d'informations pour les données** marketing, de vente et de service client. Cette vue complète sur le parcours client offre aux clients de HubSpot un réel avantage, d'autant plus que la qualité des résultats générés par l'IA dépend des données qui l'alimentent.

HubSpot est fier d'annoncer qu'il est **le premier CRM à lancer un connecteur de recherche approfondie avec ChatGPT**.

Plus de 75 % des clients de HubSpot utilisent ChatGPT. Ils peuvent à présent appliquer de puissantes techniques de recherche et d'analyse aux données et au contexte de leurs propres clients et exploiter ces informations commerciales. Ce nouveau connecteur offre de nombreuses possibilités :

- **Les marketeurs** peuvent demander à l'IA d'identifier parmi les contacts récents ceux qui présentent le taux de conversion le plus élevé et de lancer une séquence de lead nurturing sur mesure pour booster l'engagement. Ils peuvent ensuite utiliser les données pour créer un workflow automatisé dans HubSpot.
- **Les équipes commerciales** peuvent trouver de nouvelles opportunités en demandant à l'IA de segmenter les entreprises cibles par chiffre d'affaires annuel, secteur d'activité et environnement technologique. Elles peuvent ainsi identifier les principales opportunités commerciales et utiliser ces informations pour proscrire dans HubSpot.
- **Les équipes d'accompagnement client** peuvent demander à l'IA d'identifier les entreprises inactives avec un potentiel de croissance et de générer des stratégies ciblées pour relancer les interactions et réactiver le pipeline. Ensuite, elles peuvent appliquer les stratégies générées dans l'espace de travail d'accompagnement client de HubSpot pour optimiser la rétention.
- **Les équipes de support** peuvent quant à elles demander à l'IA d'analyser l'évolution du nombre de tickets par catégorie, afin d'anticiper les besoins en personnel de l'équipe de support pour les trimestres suivants, et activer Breeze Customer Agent dans HubSpot pour gérer les tickets lors des pics de demandes.

« Grâce au lancement du connecteur de recherche approfondie de HubSpot, les entreprises et leurs employés obtiennent des informations plus rapidement et de meilleure qualité, car ChatGPT fournit plus de contexte. Nous sommes ravis de collaborer avec HubSpot pour intégrer la puissance de l'IA aux workflows les plus importants pour les équipes », déclare Nate Gonzalez, responsable des produits commerciaux à OpenAI.

[Embeded 60 sec splash video]

« Le connecteur de HubSpot joue le rôle d'un analyste au sein de l'équipe. Il permet aux représentants commerciaux d'identifier les risques, les opportunités et les meilleures actions à effectuer », explique Colin Johnson, responsable du CRM à Youth Enrichment Brands. « Il est un véritable atout pour les utilisateurs qui n'ont pas de connaissances techniques. Il est simple à utiliser et est directement relié aux données. »

« Nous créons des outils qui aident les entreprises à être acteurs de la transition technologique, plutôt que de la subir », souligne Karen Ng, vice-présidente des produits et des partenariats à HubSpot. « En connectant directement les données CRM de HubSpot à ChatGPT, même les petites équipes disposant de peu de temps et de ressources peuvent effectuer des analyses approfondies et prendre des mesures appuyées par les données, ce qui leur permet d'obtenir de meilleurs résultats dans les domaines du marketing, des ventes et du service client. »

Une solution fiable et facile à utiliser

Les clients HubSpot disposant de contrôles d'administration peuvent activer le connecteur pour leur organisation. Pour cela, ils doivent accéder à ChatGPT et activer le connecteur de recherche approfondie, en sélectionnant HubSpot comme source de données et en authentifiant leur compte. Une fois ces étapes effectuées, n'importe quel utilisateur de l'organisation peut activer le connecteur, s'identifier et commencer à poser des questions à l'IA.

En plus d'être facile à utiliser, le connecteur de recherche approfondie HubSpot est également fiable. Il a été conçu pour limiter l'accès aux données CRM aux utilisateurs qui disposent des autorisations nécessaires. Par exemple, les représentants commerciaux ne voient que les données du pipeline pour les transactions qu'ils sont autorisés à consulter. Les données client ne sont jamais utilisées pour entraîner l'IA dans ChatGPT Team ou Enterprise.

Disponibilité

Le connecteur de recherche approfondie HubSpot sera automatiquement disponible pour tous les clients HubSpot de toutes les versions des logiciels disposant d'un abonnement ChatGPT payant (en Europe : Team, Enterprise et Edu, dans toutes les autres régions : Team, Enterprise, Pro, Plus et Edu). ChatGPT répond dans la langue utilisée dans la requête. La liste des langues prises en charge est disponible [ici](#).

Pour en savoir plus sur le connecteur de recherche approfondie HubSpot, consultez la [page dédiée](#).

*Enquête de satisfaction client de HubSpot du 1er trimestre 2025