Comparatif de HubSpot, Mailchimp et ActiveCampaign

De nombreuses plateformes disponibles sur le marché promettent aux entreprises de les aider à perfectionner leur expérience client. Pourtant, bon nombre d'entre elles proposent des solutions incomplètes, qui exigent de regrouper des outils disparates difficiles à gérer et encore plus difficiles à sécuriser. HubSpot, ActiveCampaign et Mailchimp proposent tous trois des outils destinés à aligner les équipes pour répondre aux besoins des clients, mais qui ne sont pas conçus de la même manière.

HubSpot

À PROPOS

HubSpot offre une suite complète de produits de gestion de la relation client, qu'il est possible de configurer en tant que plateforme entièrement intégrée, en tant qu'infrastructure d'un environnement technologique personnalisé, ou encore en tant que série de logiciels individuels connectés aux systèmes existants. Quelle que soit la taille de votre entreprise, l'offre de HubSpot évolue au rythme de votre activité.

CATÉGORIE

HubSpot est une plateforme de gestion de la relation client (CRM) reposant sur le cloud, dotée de logiciels de marketing, de vente, de gestion de contenu, de service client et d'opérations.

ActiveCampaign

À PROPOS

ActiveCampaign offre des outils d'e-mail marketing, de marketing automation et de CRM qui peuvent être intégrés avec d'autres applications pour gérer la relation client. Quatre plans tarifaires aux fonctionnalités différentes sont proposés selon les besoins des entreprises.

Source

CATÉGORIE

ActiveCampaign est une plateforme d'automatisation de la relation client dotée de fonctionnalités d'e-mail marketing, de marketing automation et de gestion de l'expérience client.

Source

Mailchimp

À PROPOS

CATÉGORIE

La plateforme Mailchimp offre plusieurs outils marketing, de création de sites web et d'e-mails transactionnels gratuits et payants pour atteindre et interagir avec l'audience ciblée. Sa solution principale est proposée en trois plans tarifaires auxquels peuvent être ajoutées de nouvelles limites de contacts et d'envoi, ainsi que des fonctionnalités supplémentaires pour accompagner la croissance des entreprises.

Source

Mailchimp est une plateforme marketing tout-en-un pour les petites entreprises qui offre des outils d'e-mail marketing, ainsi que de création de sites web et de boutiques en ligne.

Source

Fonctionnalités

	HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
CRM	Base de données CRM unique pour les ventes, le service client, le marketing et les opérations **GRATUIT**	Solution unique via une base de données pour toutes les équipes	CRM marketing **GRATUIT**
Formulaires	✓ **GRATUIT**	✓	✓ **GRATUIT**
E-mail marketing	✓ **GRATUIT**	✓	✓ **GRATUIT**
Gestion des publicités	✓ **GRATUIT**	✗	✗
Chat en direct	✓ **GRATUIT**	**MODULE COMPLÉMENTAIRE**	✗
Planification de rendez-vous	✓ **GRATUIT**	✗	✓ **GRATUIT**
Outil de gestion des tickets	✓ **GRATUIT**	✗	✗
Synchronisation des données historiques	✓ **GRATUIT**	✓	✗
Mappages de champs par défaut	✓ **GRATUIT**	✗	✗
Gestion des contacts	✓ **GRATUIT**	✓	✗
Appels	✓ **GRATUIT**	**MODULE COMPLÉMENTAIRE**	✗
Automatisation des ventes	✓ **STARTER**	✓	✗

Essayez les outils gratuits ou passez à une version Starter pour profiter d'autres fonctionnalités de HubSpot

Augmentation des limites

Transfert des conversations

Files d'attente des tâches

Automatisation des ventes

Suppression du branding HubSpot

Kit de développement logiciel pour les appels

Hébergement premium (CMS)

Réseau global de diffusion de contenu

Intégrations

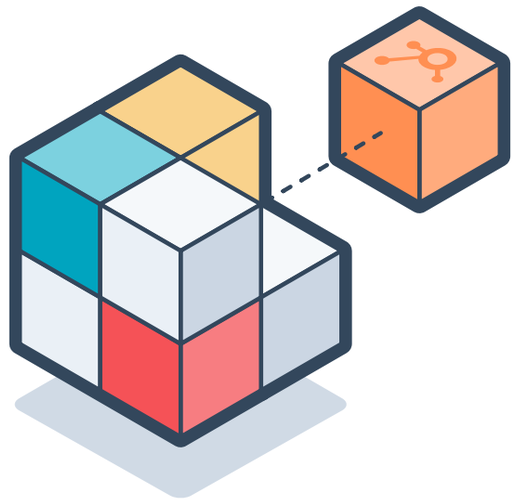
HubSpot	ActiveCampaign	Mailchimp
Plus de 900	**Plus de 800**	**Plus de 300**
Source	VIA ZAPIER Source	Source

Ressources pédagogiques et formations

Formations interactives gratuites sur HubSpot Academy	Formations interactives gratuites sur ActiveCampaign University	Guides, tutoriels et contenu introductif
Webinars en direct	Webinars en direct	Webinars en direct
Communauté d'utilisateurs	Communauté d'utilisateurs	Source
Des milliers de certifications	Source	
Chats en direct		
Source		

Une plateforme CRM

Les entreprises qui placent leur CRM au cœur de leur activité obtiennent de meilleurs résultats pour leurs clients comme pour elles-mêmes.* ActiveCampaign et Mailchimp



« HubSpot est une plateforme puissante. Centraliser l'ensemble des outils de vente et de marketing est un véritable atout pour notre équipe commerciale. L'avantage le plus notable de HubSpot réside dans sa simplicité d'utilisation, qui permet aux représentants commerciaux de tirer aisément profit d'une suite d'outils particulièrement puissante. De plus, le CRM personnalisable permet de refléter notre processus de vente. »

– Avis laissé sur G2 par Mike Wille, Directeur commercial à Localfluence, marketing et publicité, petite entreprise (11 à 50 salariés)

proposent différents outils, mais contrairement à HubSpot, ils n'offrent pas de plateforme CRM complète conçue autour d'une base de code unifiée. Pour accompagner leur croissance et s'adapter aux évolutions du marché, les entreprises peuvent décider d'ajouter des fonctionnalités et des applications supplémentaires à leur environnement technologique, avec pour résultat une plateforme CRM fragmentée, difficile à aligner et à adopter, et peu évolutive. Conçue pour la croissance, la plateforme unifiée de HubSpot n'est pas le fruit d'un assemblage d'applications disparates. Grâce aux outils gratuits de HubSpot, les entreprises peuvent essayer différentes fonctionnalités avant d'adopter les versions premium qui leur conviennent au fil du temps.

*Source : ces données sont issues d'une enquête menée par HubSpot auprès de 1 841 utilisateurs de CRM au sein d'entreprises comptant de 51 à 5 000 salariés aux États-Unis, au Canada, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Australie, en France et au Japon.

Au-delà de la plateforme CRM, HubSpot offre également aux entreprises un service exceptionnel grâce à son équipe d'accompagnement client et à son réseau de partenaires international. En plus d'un accompagnement pour l'implémentation et la prise en main des outils, HubSpot propose les services de professionnels en interne et de partenaires solutions qualifiés à l'expertise éprouvée. HubSpot Academy aide les utilisateurs à développer leurs connaissances à leur rythme avec des formations sur des centaines de thèmes différents, et à démontrer leurs compétences avec des certifications reconnues dans les secteurs du marketing, de la vente et du service client. La communauté HubSpot se distingue par sa taille et sa diversité de celles d'ActiveCampaign et de Mailchimp, qui ne proposent pas de formations et de ressources éducatives aussi approfondies.

Des outils moteurs de croissance

Des entreprises de toute taille font confiance à HubSpot