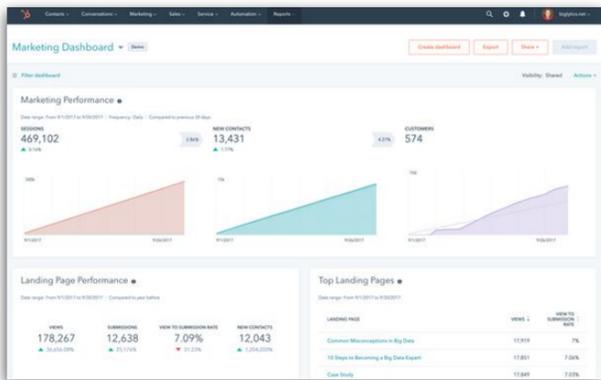




Présentation du Hub Marketing Entreprise



Le Hub Marketing Entreprise permet aux équipes marketing d'accéder à davantage de contrôle et de flexibilité, ainsi qu'à des intégrations plus développées, tout en facilitant la gestion des tâches quotidiennes qui vous incombent à vous, à votre équipe et à vos clients. La puissance et la facilité d'utilisation du logiciel HubSpot permettent de mener des opérations marketing plus complexes à mesure que l'entreprise se développe.

Atouts du Hub Marketing Entreprise

Le Hub Marketing Entreprise permet aux entreprises de repousser leurs limites et de générer de la valeur ajoutée de manière innovante.

1

Puissance et facilité d'utilisation

Le Hub Marketing Entreprise donne aux entreprises la possibilité d'adapter HubSpot aux besoins avancés de n'importe quelle équipe avec des outils comme l'authentification unique, les hiérarchies d'équipe avancées, ou encore les équipes personnalisées.

2

Logiciel marketing évolutif

Bénéficiez de fonctionnalités comme le contenu multilingue, les devises multiples ou encore les analytics basées sur l'emplacement. Vous pouvez également segmenter la base de données, le contenu, les workflows, les listes, les abonnements et les rapports en fonction de différents secteurs et d'équipes.

3

Création de rapports complexes

Créez des entonnoirs d'événements personnalisés, et générez des rapports sur vos données ou des rapports d'attribution avancés. Accédez également à l'ensemble des données des différents systèmes avec sept nouvelles API.

4

Fonctionnalités marketing avancées et flexibles

Automatisez vos efforts d'optimisation avec l'apprentissage automatique. Créez une expérience d'achat de meilleure qualité en programmant des bots personnalisés. Contrôlez le contenu en le limitant à certaines audiences. Optimisez les e-mails marketing en vous servant de tests à plusieurs variables. Ciblez les contacts les plus intéressants en utilisant le score prévisionnel des leads.

Principales fonctionnalités incluses dans le Hub Marketing Entreprise

Profitez de toutes les fonctionnalités du Hub Marketing Pro, ainsi que de fonctionnalités plus avancées et de la possibilité de gérer des tâches marketing complexes, telles que :



Gestion avancée avec la division de contenu et les équipes hiérarchiques

Avec la nouvelle fonctionnalité de division de contenu disponible dans les équipes HubSpot, les marketeurs peuvent séparer tous leurs éléments entre les équipes afin que chaque utilisateur ne puisse accéder qu'à ce qui est le plus pertinent. Idéale pour les entreprises dont le développement s'articule autour de lignes de produits, de territoires et d'équipes, la division de contenu simplifie le contrôle d'accès. Il n'est pas nécessaire de faire appel à un administrateur système pour mettre votre équipe sur la voie du succès. Divisez le contenu, les listes, les abonnements et les tableaux de bord.



Authentification unique

Les utilisateurs peuvent facilement se connecter à HubSpot avec leur fournisseur d'authentification unique et profiter des paramètres de sécurité, du contrôle d'accès et des politiques que ces fournisseurs offrent, au moyen d'un seul ensemble d'identifiants pour toutes les applications.



Autorisations sur les réseaux sociaux

Contrôlez l'image de votre marque en limitant les autorisations liées à la rédaction et à la publication de contenu.



Rapport d'attribution du revenu aux interactions

Avec l'attribution du revenu à chaque action marketing, les marketeurs sont récompensés pour leurs efforts visant à stimuler la croissance de l'entreprise. De leur côté, les responsables marketing prennent des décisions stratégiques plus éclairées, en fonction de la valeur de l'entreprise plutôt que d'indicateurs abstraits. Contrairement à la plupart des solutions d'attribution de revenu, cette fonctionnalité de HubSpot est conçue pour tous les utilisateurs et non pour des analystes expérimentés. Elle associe aussi automatiquement chaque interaction client au revenu.



Tests adaptatifs et intelligence artificielle

Avec les nouveaux tests adaptatifs, optimisez vos chemins de conversion à l'aide de l'intelligence artificielle. Créez jusqu'à cinq variantes d'une page. Au fur et à mesure, HubSpot envoie davantage de trafic vers les versions les plus performantes et retient à terme celle qui est la plus efficace. Vous pouvez ainsi vous consacrer à d'autres tâches tout en optimisant les performances de vos pages.



Propriétés calculées

Les propriétés calculées de HubSpot permettent de définir des équations personnalisées pour des propriétés numériques (minimum, maximum, nombre, somme, moyenne).



Limites étendues

Créez jusqu'à 1 000 workflows et 20 rapports par tableau de bord, puis partagez-les avec toute votre équipe. Ces limites sont fixées pour s'assurer que vous ne dépasserez pas la capacité de HubSpot à mesure que votre entreprise se développe.



Limite de fréquence d'envoi d'e-mails

Surveillez le nombre d'e-mails que vous adressez à vos contacts sur une période donnée afin d'éviter les envois trop fréquents, sans pour autant bloquer les messages les plus importants. Préservez la qualité de votre base de données et la réputation de votre marque en limitant les personnes pouvant envoyer des e-mails et en définissant une fréquence d'envoi.



Événements personnalisés

Élaborez des rapports d'entonnoir personnalisés portant sur des interactions spécifiques avec votre site web ou un produit web intégré. Vous pouvez également créer des segments de contacts à partir d'événements et les utiliser pour personnaliser le contenu ou informer l'équipe commerciale, par exemple.

Public ciblé par le Hub Marketing Entreprise

Le Hub Marketing Entreprise est conçu pour les entreprises d'envergure qui développent des campagnes complexes. Celles-ci doivent disposer d'un logiciel tout-en-un qui leur permet de gérer les équipes internes et de multiples campagnes marketing, contacts et contenus, ainsi que de garantir la qualité de l'expérience client.

Plus une entreprise se développe, plus ses équipes grandissent et se répartissent dans différents bureaux. Ces équipes fonctionnent souvent de manière indépendante pour être plus productives. Si cette séparation sert l'innovation, elle entraîne souvent un manque d'organisation pour les équipes internes qui gèrent le contenu, les workflows et les campagnes, et crée également une expérience client déconnectée.

Éliminez les erreurs humaines potentielles en choisissant des outils qui s'adaptent à la croissance de vos équipes. Le Hub Marketing Entreprise peut être personnalisé en fonction de vos besoins, et vous permet de structurer les accès, les activités et les résultats de vos équipes. L'entreprise cible idéale compte entre 100 et 1 000 employés et présente des besoins marketing sophistiqués.

Pour en savoir plus, consultez : <https://www.hubspot.fr/products/enterprise-features>