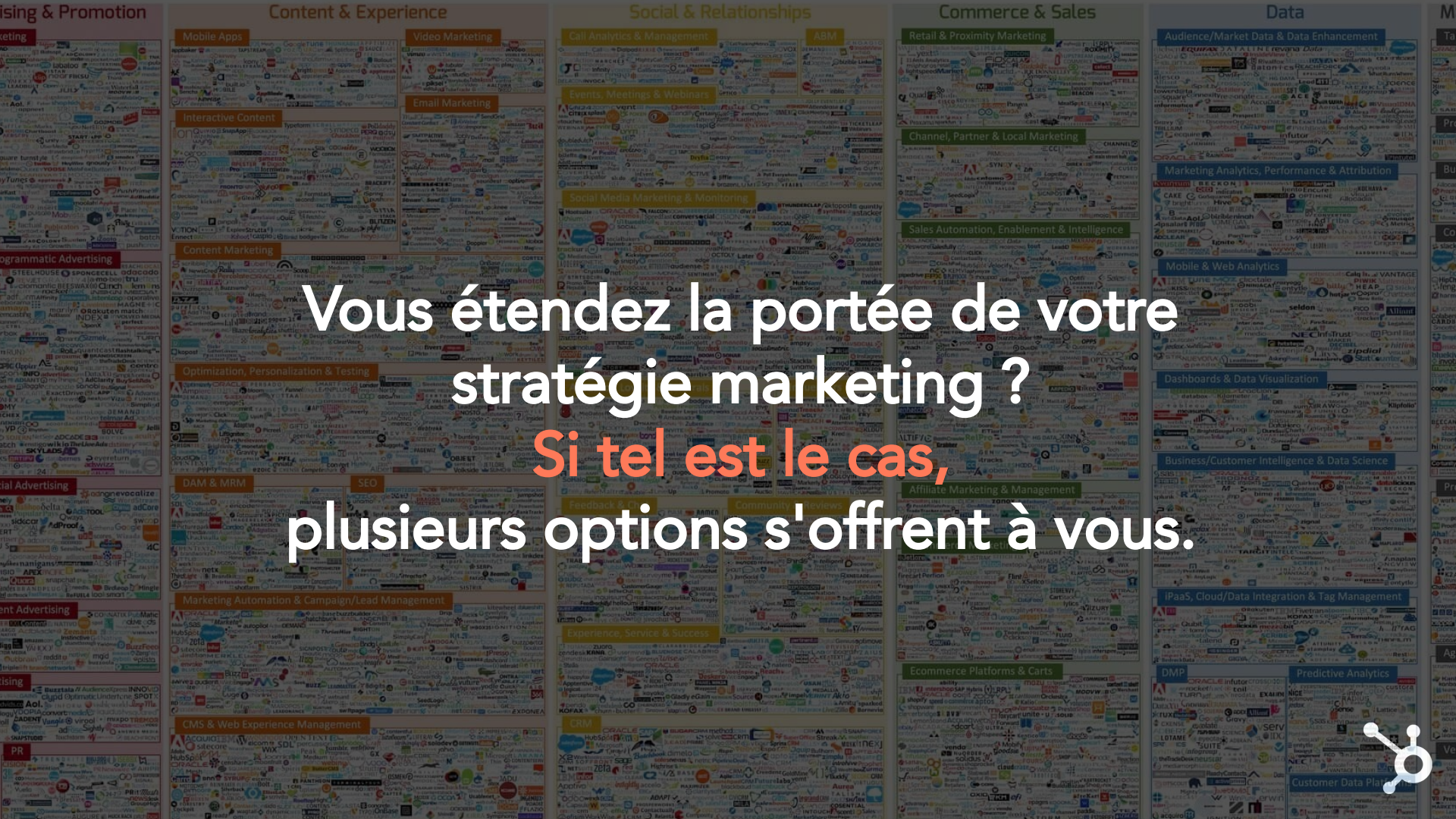


Les outils marketing gratuits dans HubSpot CRM



**Vous étendez la portée de votre
stratégie marketing ?
Si tel est le cas,
plusieurs options s'offrent à vous.**



Il est facile de se lancer.

**Cependant, il est toujours
difficile de se développer.**



Par où commencer ?



Vous savez que vous devriez envoyer une newsletter par e-mail.

Vous voyez d'innombrables publicités et vous savez que vous devriez en créer.

Vous savez que votre site doit générer des leads.

Le chat en direct se développe et vous souhaitez l'essayer.

Votre entreprise est présente sur Facebook, sans toutefois interagir avec des clients potentiels.

Vous avez des leads, mais vous ne pouvez pas les suivre.

Alors vous adoptez un outil d'e-mail marketing.

Alors vous adoptez un logiciel de conception de publicités.

Alors vous adoptez un plug-in pour des formulaires, ainsi qu'un outil pour créer des formulaires contextuels.

Alors vous adoptez un logiciel de chat en direct.

Alors vous adoptez un chatbot pour les réseaux sociaux.

Alors vous adoptez un CRM ou vous créez une feuille de calcul dédiée.



Cette approche est problématique :
plus vous avez d'outils, plus leur
utilisation est **chronophage**.



**Voici votre ancienne
liste de tâches :**

J'ai un site web. Comment m'en servir pour
générer des leads ?



Et votre nouvelle liste de tâches :

- Adopter un outil d'e-mail marketing.
- Adopter un plug-in pour des formulaires.
- Adopter un outil pour les publicités Facebook.
- Adopter une application de planification.
- Adopter un outil de synchronisation tiers.
- Exporter le code et tout apprendre sur le langage HTML.
- Se documenter sur la mise en page des formulaires et tout apprendre sur le langage CSS.
- Mémoriser 4 nouveaux mots de passe.
- Régler 4 factures.
- Configurer la synchronisation entre le plug-in des formulaires et le CRM.
- Configurer la synchronisation entre les publicités Facebook et le CRM.
- Configurer la synchronisation entre l'application de planification et le CRM.
- Configurer la synchronisation entre les e-mails et le CRM.
- Configurer la synchronisation entre le CRM et les e-mails.
- Exporter la liste du CRM
- Importer cette liste dans l'outil d'e-mail marketing.
- Configurer les e-mails, les envoyer et exporter les données.
- Importer les données de l'outil d'e-mail marketing dans le CRM.



**Vous consacrez plus de temps
à la gestion de ces outils qu'à
votre stratégie marketing.**



J'ai déjà reçu cet e-mail.

J'ai déjà parlé à votre représentant sur le chat en direct, mais il ne semble pas le savoir.

Le problème ne s'arrête pas là.
Lorsque vos actions marketing
s'appuient sur des outils disparates,
vos clients s'en aperçoivent.
Et ce n'est pas à votre avantage.

Pourquoi m'envoyez-vous cet e-mail ?
Je suis déjà en contact avec votre
équipe commerciale.

J'ai coché la case « mutuelle » sur votre
formulaire, mais vous m'envoyez des
e-mails de suivi qui n'ont rien à voir.



Et ce n'est pas tout. Lorsque votre entreprise se développe, tous ses outils deviennent obsolètes.

Vous devez les abandonner au profit d'une solution plus adaptée.



**Cessez de perdre du temps,
de gaspiller votre énergie
et de perdre l'attention de vos clients.**



**Optimisez vos outils pour
optimiser vos actions marketing.**



La tâche est loin d'être aussi facile.

Pour procéder ainsi, j'aurais besoin d'une suite logicielle qui s'adapte à mon entreprise, et ces solutions sont **onéreuses** et **compliquées**.



En effet.

Mais si ce n'était pas le cas ?



Et si les outils dont vous avez besoin
pour **réussir vos actions marketing**
étaient centralisés sur une seule
plateforme, qui s'adapte à la
croissance de votre entreprise **et ne**
déséquilibre pas votre budget ?



Si, au lieu de ceci...

Adopter un outil d'e-mail marketing.
Adopter un plug-in pour des formulaires.
Adopter un outil pour les publicités Facebook.
Adopter une application de planification.
Adopter un outil de synchronisation tiers.
Exporter le code et tout apprendre sur le langage HTML.
Se documenter sur la mise en page des formulaires et tout apprendre sur le langage CSS.
Mémoriser 4 nouveaux mots de passe.
Régler 4 factures.
Configurer la synchronisation entre le plug-in des formulaires et le CRM.
Configurer la synchronisation entre les publicités Facebook et le CRM.
Configurer la synchronisation entre l'application de planification et le CRM.
Configurer la synchronisation entre les e-mails et le CRM.
Configurer la synchronisation entre le CRM et les e-mails.
Exporter la liste du CRM
Importer cette liste dans l'outil d'e-mail marketing.
Configurer les e-mails, les envoyer et exporter les données.
Importer les données de l'outil d'e-mail marketing dans le CRM.

...le développement de votre marketing ressemblerait à cela ?

Vous inscrire à HubSpot.

Envoyer des e-mails, concevoir des publicités, créer des formulaires, configurer un système de chat en direct, etc.

Synchroniser vos efforts avec le premier CRM du marché pour suivre vos interactions sur une seule et même plateforme.

Personnaliser facilement vos supports marketing.

Stimuler votre croissance.



Combien de temps gagneriez-vous ?

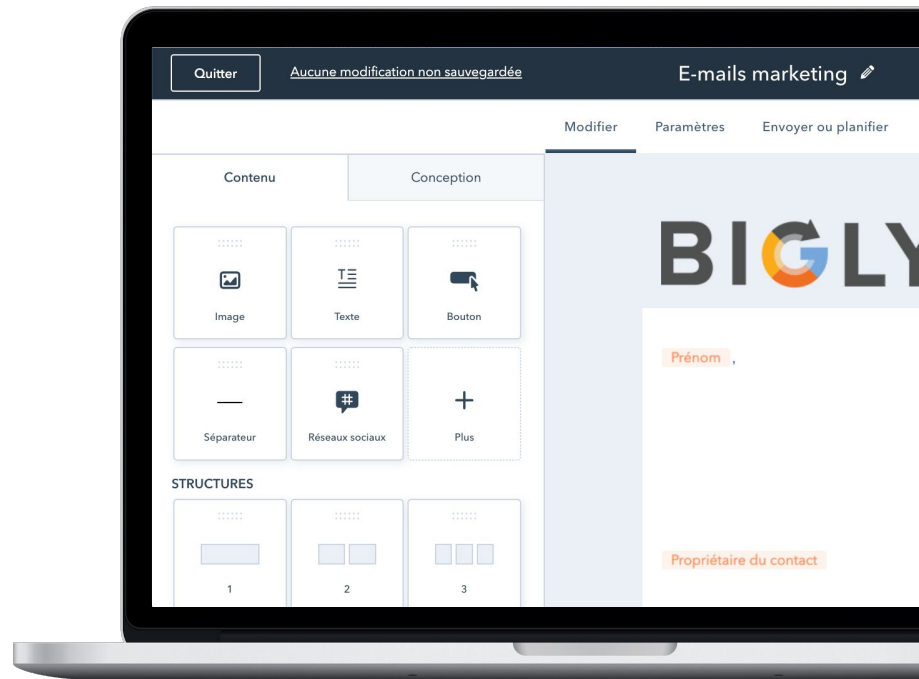


**Savez-vous à quel point vos clients
seraient satisfaits ?**



Les nouveaux outils marketing gratuits : les dernières fonctionnalités en libre accès

Accédez à des outils centralisés pour bien démarrer vos activités marketing. Les solutions marketing et performantes de HubSpot, comme l'e-mail marketing, les conversations, les formulaires et les publicités, sont intégrées au CRM afin que vous puissiez accéder à toutes les informations dont vous avez besoin pour prendre en charge l'intégralité de l'expérience de vos clients. Et elles sont entièrement gratuites.





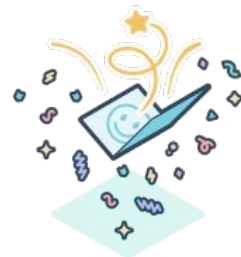
CRM

Des informations précises sur toutes les interactions de vos clients avec votre marque.



Outils marketing

Les solutions indispensables pour faire parvenir vos contacts à maturation et les convertir en clients.



Des résultats remarquables

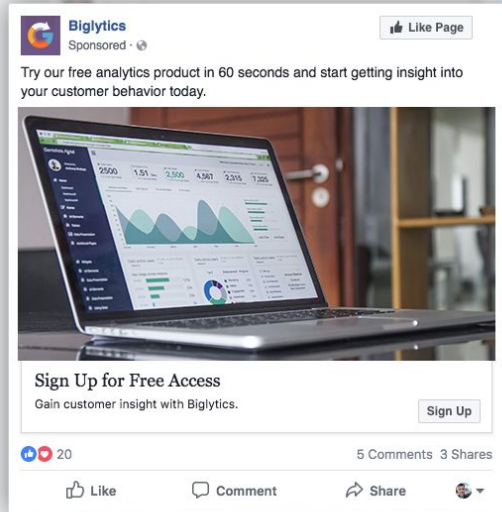
Des outils marketing intégrés à un CRM complet pour exploiter toutes les informations disponibles sur le parcours d'achat de vos clients et optimiser la personnalisation de leur expérience.



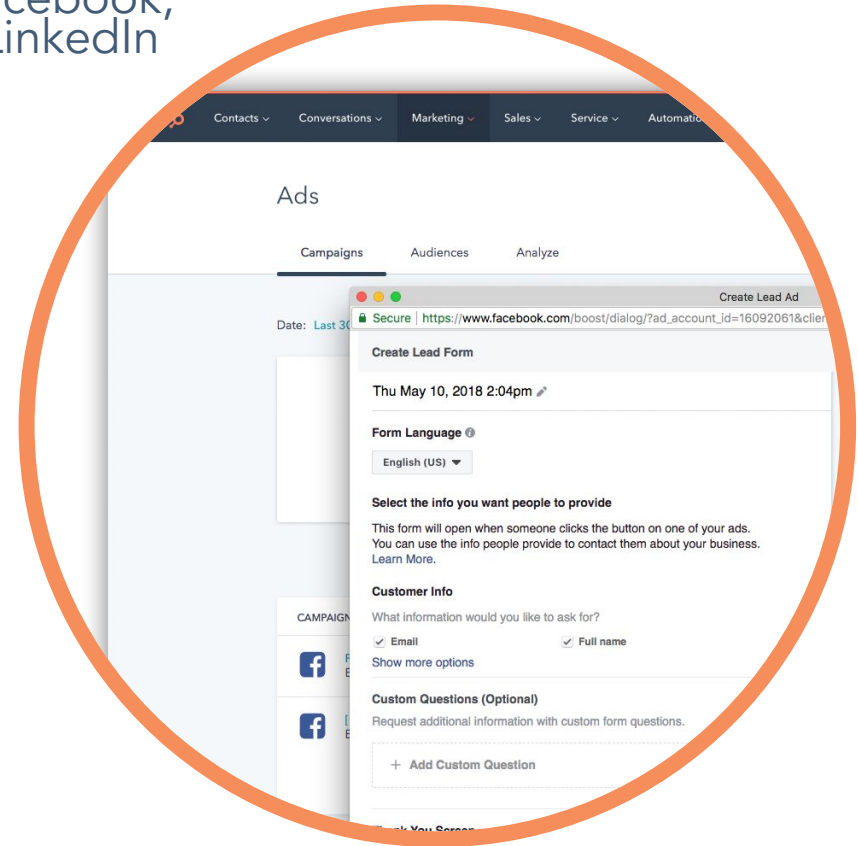
Les outils marketing gratuits dans HubSpot CRM



Publicités Facebook, Google et LinkedIn



Vos clients vous trouvent grâce à des publicités pertinentes sur Facebook, Google et LinkedIn...



... conçues et ciblées en quelques minutes grâce à l'outil Publicités de HubSpot.

Capture de leads

entendu. Découvrez comment d'autres
contraire abusé, du big data.

L'e-book relate des expériences comme :

- Ce que j'aurais aimé savoir avant de me lancer avec le big data
- Big data - maths = échec
- Comment le big data nous a aidés à booster notre croissance
- Une brève histoire du big data
- Et bien plus.

Vos clients téléchargent l'un des contenus
de votre site grâce à un formulaire
standard ou contextuel...

Formulaires

Formulaires

Plus

Formulaire

Options

AJOUTER UN CHAMP DE FORMULAIRE

Rechercher des champs existants

Champs fréquemment utilisés

Prénom

Nom

E-mail

Téléphone

Adresse postale

Ville

État/Région

Numéro de télépho...

Nom de l'entreprise

consentement / Intérêt légitime (RGPD)

Prénom

E-mail *

Téléphone

Nom de l'

... conçu en trois étapes grâce à l'outil Formulaires
de HubSpot, qui transmet directement des
données au CRM.

E-mail marketing



Bonjour {{contact.firstName}},

Merci d'avoir téléchargé votre guide sur les meilleures pratiques marketing avec Google, accessible [ici à l'avenir](#).

Grâce au logiciel marketing de HubSpot, vous pouvez créer des articles de blog, des pages de destination et des e-mails. L'interface intuitive de HubSpot vous permet de glisser puis déposer chaque module. Demandez une [démonstration des outils marketing de HubSpot](#) sans attendre.

N'hésitez pas à me contacter en cas de questions.

Bonne journée,



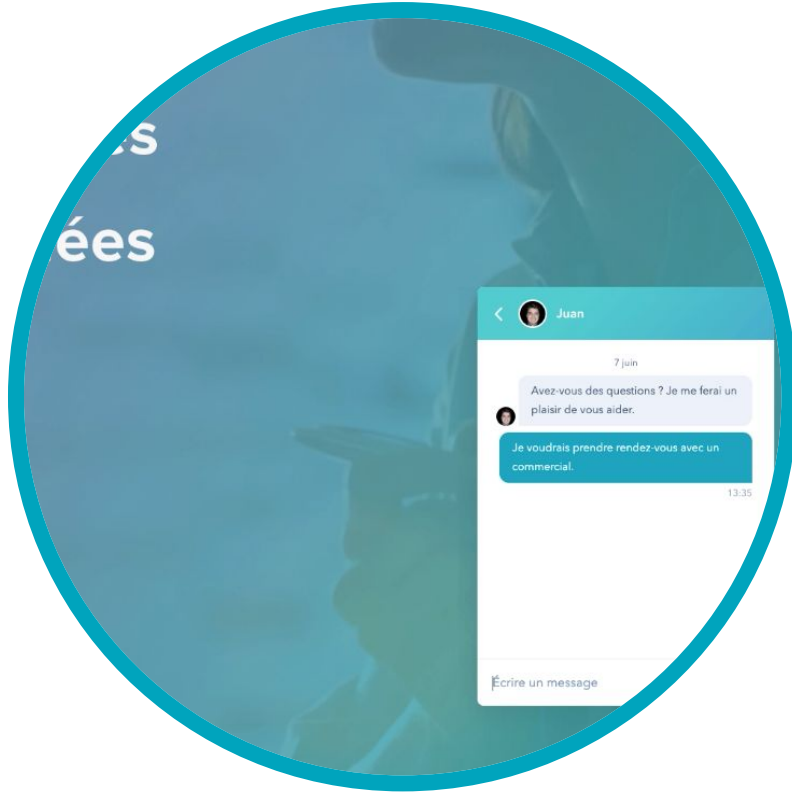
Marketing Manager France
HubSpot | Blog

Ils reçoivent un e-mail de suivi
pertinent et opportun...

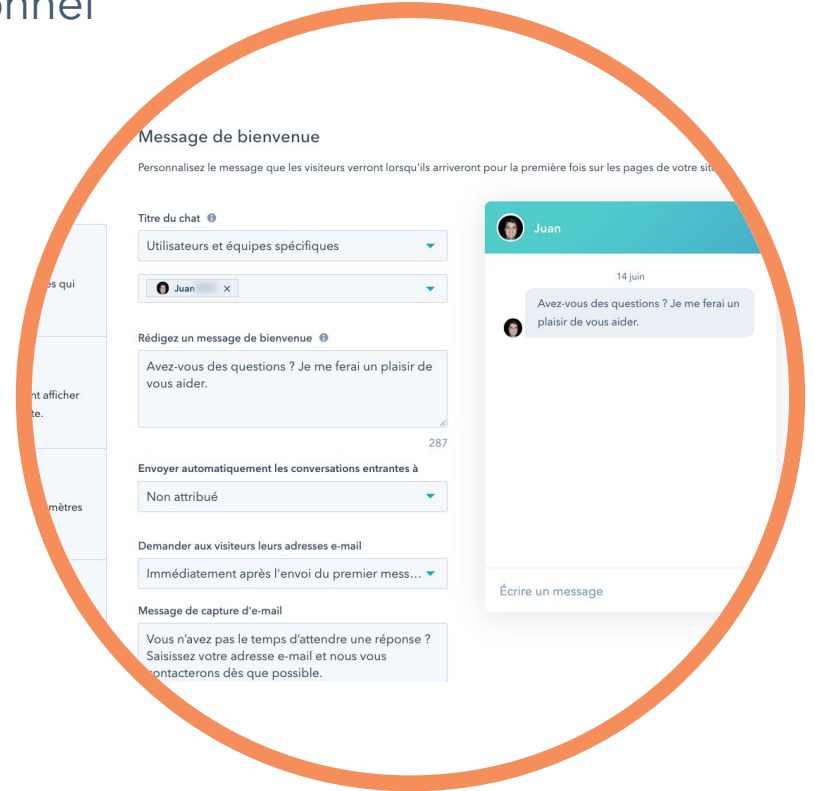


... conçu très simplement dans l'outil E-mail marketing
de HubSpot et personnalisé grâce aux données du CRM.

Marketing conversationnel



Ils reviennent sur votre site et obtiennent des réponses rapides en discutant avec un représentant sur le chat en direct...



... configuré en toute simplicité avec l'outil Conversations de HubSpot.

CRM



Ils intègrent votre processus de vente, et votre équipe commerciale peut intervenir aussitôt...

CRM interface showing various views and templates.

Tasks View:

ITEM	TYPE	ASSIGNED TO	DUE DATE
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM
Follow up on lead	Task	John Doe	Dec 21, 2017 2:00 PM

Deals View:

DEAL	STAGE	AMOUNT	CLOSE DATE
\$25,000 New Deal	New Deal	\$25,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018
\$100,000 New Deal	New Deal	\$100,000	May 31, 2018

Edit Template:

Name: Inbound Lead from Content

Subject: Did it help?

Hi, **Contact First name**.

You recently visited our website and downloaded [INSERT CONTENT PIECE]. Did you find it useful?

Did you download the piece just to learn more about [TOPIC OF CONTENT PIECE]? Or, are you looking for a cost-effective solution to [TOPIC OF CONTENT PIECE]?

I actually did some research on [COMPANY] and have the following tips:

- [INSERT TIP]
- [INSERT TIP]

Have you thought of doing this?

Insert: Snippets, Document, Token, Meeting link

Save template Cancel

... en bénéficiant d'un contexte complet sur chaque interaction grâce à la chronologie des contacts dans HubSpot.
(HubSpot comporte aussi des outils de vente.)

Avec des outils disparates

Perte de temps.

Bases de données multiples. Imports, exports
et synchronisations.

Liste principale et segmentation de base.

Des données obsolètes.

L'équipe commerciale utilise d'autres outils.
Elle ne bénéficie d'aucun contexte.

Un seul canal (par exemple, l'e-mail).

Tous ces outils sont déconnectés
et deviennent obsolètes.

Avec les outils marketing gratuits inclus dans HubSpot CRM

Gain de temps.

Base de données unifiée.

Segmentation et personnalisation
contextuelles grâce aux données du CRM
et à des analytics web approfondies.

Des données toujours à jour.

L'ensemble de l'entreprise utilise
la même plateforme.
Le contexte est partagé.

Toutes vos communications : e-mails,
appels, chat en direct, publicités, etc.

Tous ces outils accompagnent
votre croissance.

Faites vos premiers pas gratuitement

Découvrez les outils marketing gratuits de HubSpot et tout le potentiel d'une plateforme s'articulant autour d'un CRM conçu pour les marketeurs.

