



2017

RAPPORT SUR LE ROI DU PACK CROISSANCE DE HUBSPOT

CONTEXTE

Chaque année, HubSpot compile les données générées par ses clients et demande à un étudiant de la Sloan School (MIT) de les analyser. Ce rapport étudie le retour sur investissement constaté par les clients de HubSpot lorsqu'ils utilisent sa plateforme pour appliquer leur stratégie marketing et commerciale.

L'analyse se fonde sur les données web et les réponses apportées par les clients lors d'une enquête, obtenues sur une période de 30 mois pour chaque client (entre 2014 et 2016). Elle se concentre sur trois éléments essentiels de la méthodologie inbound : attirer des inconnus pour qu'ils visitent un site web, convertir ces visiteurs en leads, puis convertir ces leads en clients.



RÉSULTATS

Voici les points clés de cette analyse :

- Attirer des visiteurs sur un site
Les clients obtiennent **3,3** fois plus de visiteurs par mois au cours de la première année
- Convertir les visiteurs en leads
Les clients obtiennent **3,5** fois plus de leads par mois au cours de la première année
- Convertir les leads en clients
79 % des clients ayant répondu à l'enquête ont constaté une augmentation de leurs recettes, dont **67 %** au cours des sept premiers mois d'utilisation de HubSpot. **83 %** des clients notent également une augmentation du taux de conversion entre leads et clients.

RÉSULTATS

DES MARKETEURS
PLUS SATISFAITS

91 %

des utilisateurs du Pack croissance affirment que HubSpot les aide à atteindre leurs objectifs de croissance.

DES
COMMERCIAUX
PLUS SATISFAITS

70 %

des clients de HubSpot affirment obtenir des leads de meilleure qualité avec HubSpot.

DES CLIENTS
PLUS SATISFAITS

60 %

des clients ont noté une augmentation du taux de satisfaction de leurs propres clients.

Les clients de HubSpot, quelle que soit la taille de leur entreprise, ont constaté une augmentation notable du trafic sur leur site et du taux de conversion des leads. Les tableaux suivants montrent les données par groupes de clients.

AUGMENTATION DU NOMBRE DE VISITEURS SUR LE SITE

Après une utilisation active de HubSpot pendant :

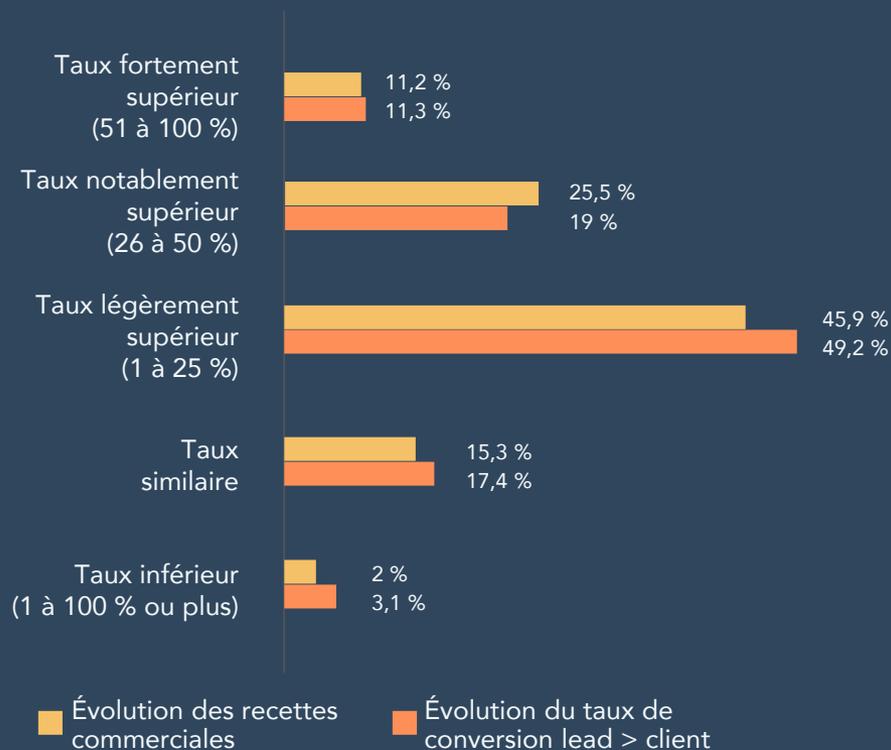
Groupe de clients	6 mois	1 an	2 ans
Tous	x 2,6	x 3,3	x 3,4
De 11 à 499 visiteurs initiaux	x 2,7	x 3,2	x 3,4
De 500 à 2 499 visiteurs initiaux	x 2,5	x 3,3	x 3,1
De 2 500 à 9 999 visiteurs initiaux	x 2,9	x 3,5	x 3,7
Plus de 10 000 visiteurs initiaux	x 2,6	x 3,2	x 3,5

AUGMENTATION DU NOMBRE DE LEADS

Après une utilisation active de HubSpot pendant :

Groupe de clients	6 mois	1 an	2 ans
Tous	x 1,8	x 3,5	x 7
Moins de 10 leads initiaux	x 1,7	x 3,6	x 6,8
De 10 à 49 leads initiaux	x 1,7	x 3,5	x 7,2
De 50 à 199 leads initiaux	x 1,9	x 3,8	x 7,3
De 200 à 999 leads initiaux	x 1,7	x 3,5	x 6,5
De 1 000 à 4 999 leads initiaux	x 1,8	x 3,4	x 7,1
Plus de 5 000 leads initiaux	x 1,6	x 3,4	x 7,5

AUGMENTATION DU TAUX DE CONVERSION DE LEAD À CLIENT ET DES RECETTES COMMERCIALES DEPUIS L'ADOPTION DE HUBSPOT



Cette analyse montre que les clients, tous segments confondus, constatent une augmentation importante de leurs indicateurs de croissance.

Le retour sur investissement des produits HubSpot est rapide et élevé pour une grande majorité des clients. Consultez le rapport complet sur le ROI et obtenez davantage de statistiques et de témoignages clients sur www.hubspot.fr/roi.

RÉDUCTION POTENTIELLE DES COÛTS

La réduction des coûts constitue l'un des autres avantages du Pack croissance de HubSpot. Adopter le Pack croissance de HubSpot permet à de nombreuses équipes d'éliminer d'autres coûts logiciels, des frais de gestion des contenus multimédias, voire de réduire les coûts opérationnels.

- OUTILS DE RÉSEAUX SOCIAUX
- FRAIS DE GESTION CPC
- SERVICES DE SITE WEB ET DE SEO

- OUTILS D'E-MAIL MARKETING

- FRAIS DE CRM
- OUTILS DE PRODUCTIVITÉ COMMERCIALE

Des coûts d'exploitation réduits

Un ensemble d'outils intégrés entraîne généralement moins de tâches d'intégration technique et moins de maintenance au fil du temps.

Du temps gagné

Une solution intégrée comme HubSpot peut réduire de manière significative le temps consacré à passer d'un outil à l'autre, et à transférer des données d'un système à l'autre.

Des dépenses optimisées

Avec de meilleures informations sur les efforts et les campagnes payantes qui génèrent des résultats, de nombreux clients de HubSpot peuvent réduire ou optimiser leurs dépenses sur l'ensemble de leur entonnoir.

LE PACK CROISSANCE DE HUBSPOT

HubSpot vous offre un pack complet de produits pour aligner marketing, ventes et gestion de la relation client, à utiliser seuls ou en synergie pour encore plus de performance.



HUBSPOT MARKETING

RASSEMBLEZ VOS ÉQUIPES, VOS OUTILS ET VOS DONNÉES MARKETING SUR UNE SEULE ET MÊME PLATEFORME.

HubSpot Marketing vous offre toutes les ressources dont vous avez besoin pour augmenter votre trafic, convertir vos leads et chiffrer votre ROI, tout en mettant le savoir-faire de notre équipe de support au service du développement de votre entreprise.



HUBSPOT SALES

OPTIMISEZ, MODERNISEZ ET HUMANISEZ VOTRE PROCESSUS DE VENTE.

HubSpot Sales affiche des informations pertinentes sur les contacts et les entreprises avec qui vous travaillez directement dans votre boîte de réception. Des outils de productivité vous aident à optimiser et à moderniser votre processus de vente.



HUBSPOT CRM

UN OUTIL INTUITIF QUE VOTRE ÉQUIPE COMMERCIALE ADOPTERA IMMÉDIATEMENT.

Fini les opérations à réaliser manuellement et les interfaces déroutantes. HubSpot CRM est un système gratuit de gestion de la relation client qui centralise toutes les informations de vos contacts et de vos clients.

Faites vos premiers
pas avec le Pack
croissance sur
[hubspot.fr](https://www.hubspot.fr)

Calculez le ROI que
vous apporterait
HubSpot sur
[hubspot.fr/roi](https://www.hubspot.fr/roi)

L'AUTEUR



Shweta Jindal étudie à la MIT Sloan School of Management et à la MIT School of Engineering pour obtenir une Maîtrise en Sciences de la Gestion et de l'Ingénierie.

Ella a été Chef de projet et Lead technique à Broadcom, où elle travaillait à la conception de matériel pour des centres de données et des applications de serveurs.