



Nouveauté Spotlight : Breeze Intelligence, la nouvelle solution d'enrichissement des données et d'intention d'achat de HubSpot, pour une visibilité complète sur les clients.

S'appuyant sur plus de 200 millions de profils d'entreprises et d'acheteurs, Breeze Intelligence (actuellement en beta) offre une visibilité complète sur les clients dans HubSpot et inclut de nouvelles fonctionnalités d'enrichissement des données, d'intention d'achat et de formulaires raccourcis.

18 septembre 2024 - INBOUND 2024 / Fall Spotlight

Aujourd'hui, le parcours client est tout sauf linéaire : il évolue constamment et est difficile à suivre. Les données généralement collectées par les équipes marketing et ventes ne suffisent donc pas. De nombreuses autres informations peuvent permettre de mieux comprendre ses clients et prospects, qu'il s'agisse de leur comportement d'achat ou du secteur de leur entreprise. Si les équipes s'appuient uniquement sur les données collectées à partir d'interactions directes, elles n'obtiennent qu'une fraction du profil de leurs clients et leurs communications ne seront jamais vraiment personnelles.

Reposant sur un ensemble de données de plus de 200 millions de profils d'entreprises et d'acheteurs, et actualisé en permanence, [Breeze Intelligence](#) offre aux entreprises l'image la plus complète possible de leurs clients pour soutenir leur croissance. Pour les équipes de commercialisation, cela signifie une segmentation plus précise de l'audience, un meilleur ciblage et une meilleure personnalisation, des leads plus qualifiés et un pipeline plus sain, et surtout une meilleure croissance.

« Aujourd'hui, les entreprises utilisent un trop grand nombre d'outils et de fournisseurs de données pour essayer d'obtenir une vue unifiée de leurs clients », explique Matt Sornson, Vice-président produits chez HubSpot. « Elles se retrouvent avec de nombreuses données disparates et un budget excessif alloué aux fournisseurs. Avec Breeze Intelligence, nous avons intégré l'enrichissement des données et les données d'intention d'achat directement dans le CRM intelligent de HubSpot. Les équipes clients disposent ainsi de données fiables. »

Breeze Intelligence inclut :

- L'**enrichissement des données** pour compléter facilement les fiches d'informations d'entreprises et de contacts.
- L'**intention d'achat** afin d'identifier aisément les entreprises démontrant une forte intention et une forte adéquation.
- Les **formulaires raccourcis** pour adapter dynamiquement les formulaires afin qu'ils n'affichent que les champs des données qui ne sont pas encore disponibles dans Breeze Intelligence.

Grâce à l'**enrichissement des données** de Breeze Intelligence, les entreprises peuvent en un seul clic compléter les données dont elles disposent dans les fiches d'informations des entreprises et des contacts directement dans HubSpot, avec des données précises et standardisées, extraites de plus de 40 attributs firmographiques, démographiques et technographiques actualisés en continu.

À l'aide de la fonctionnalité d'**intention d'achat** de Breeze Intelligence, les marketeurs peuvent définir leur marché cible, identifier les signaux d'intention d'achat et ajouter les entreprises démontrant une intention et une adéquation élevées au CRM intelligent de HubSpot.

Une personne sur quatre abandonne un formulaire parce qu'il est trop long à remplir.* Grâce aux **formulaires raccourcis**, une entreprise peut adapter la taille des formulaires de manière dynamique lorsque des données existent déjà dans Breeze Intelligence. Cela signifie que les prospects ne perdent pas leur à remplir des formulaires et que les entreprises ne capturent que les données dont elles ont besoin pour comprendre, évaluer et transférer un lead. Tout le monde y gagne.

[Breeze Intelligence](#) est maintenant disponible en version bêta publique.

*[Fullstory : Form abandonment](#)

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [cette page](#).

À propos de HubSpot

HubSpot est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 600 intégrations au sein de sa

marketplace d'applications, une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec HubSpot Academy. Aujourd'hui, plus de 228 000 clients tels que DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 135 pays, utilisent HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.fr

HubSpot a été récompensé pour sa culture par les sociétés Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, ou encore Entrepreneur, Inc. HubSpot a été fondé en 2006 et son siège se situe à Cambridge dans le Massachusetts. Les milliers d'employés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.

Contact presse

Axicom pour HubSpot - hubspotPR.france@axicom.com