



Nouveauté Spotlight : HubSpot offre aux marketeurs une solution encore plus puissante avec les mises à jour du Marketing Hub et du Content Hub

Les nouvelles mises à jour du Marketing Hub et du Content Hub facilitent le lancement de campagnes complètes du début à la fin, de la recherche d'une audience à la mesure de l'impact.

18 septembre 2024 - INBOUND 2024 / Fall Spotlight

C'est indéniable, l'année 2024 a été la plus difficile à ce jour pour les équipes marketing. Il est plus difficile d'atteindre les audiences car la recherche et les réseaux sociaux sont de plus en plus fermés et les canaux sont saturés. Le rôle des marketeurs évolue à mesure que les attentes des consommateurs s'intensifient, tandis que l'IA présente à la fois de nouveaux défis et de nouvelles opportunités. Pour couronner le tout, en raison de la fragmentation du parcours client, les méthodes traditionnelles d'attribution et de mesure ne suffisent plus.

Les marketeurs doivent réinventer leurs stratégies pour relever ces défis et soutenir la croissance. Les [dernières mises à jour apportées au Marketing Hub et au Content Hub](#) vont contribuer à transformer la façon dont les marketeurs attirent leurs audiences, génèrent des leads, convertissent les clients et mesurent l'impact de leurs campagnes.

« Les marketeurs ont besoin d'une nouvelle stratégie, basée sur la simplicité, la rapidité et l'unification », explique Nicholas Holland, Vice-président produits chez HubSpot. « Aider les marketeurs est la mission de HubSpot depuis ses débuts. Aujourd'hui encore, nous sommes à leurs côtés au moment où ils ont le plus besoin de nous. Les mises à jour apportées au Marketing Hub et au Content Hub donnent aux marketeurs tout le nécessaire pour développer leurs audiences, créer du contenu multicanal, lancer des campagnes et mesurer leurs performances. »

Capture et développement d'audience grâce aux nouvelles fonctionnalités du Content Hub qui aident les marketeurs à créer du contenu de qualité pour attirer les leads les plus porteurs grâce au contexte du CRM intelligent.

- **Réutilisation de contenu IA pour la vidéo** : en quelques clics, il est possible de transformer une seule vidéo en une campagne complète faite de clips, de contenu audio pour des podcasts et même de contenu écrit comme des articles de blog.
- **Intégration HeyGen** : pour transformer des articles de blog en vidéos de qualité grâce à l'IA.
- **Publication sur YouTube et reels Instagram** : pour gérer ses principaux canaux depuis une seule et même interface.
- **Études de cas** : pour créer des études de cas convaincantes en utilisant le ton de marque et le contexte, avec l'aide de l'agent Breeze pour le contenu.

Génération de leads et conversion des clients avec les nouvelles fonctionnalités du Marketing Hub qui transforment les prospects qualifiés en clients fidèles.

- **Score des leads** : pour mesurer les intentions des clients à l'aide d'un système de notation qui segmente les prospects les mieux qualifiés avec des scores d'engagement et de qualification.
- **Suivi avancé des conversions de Google dans HubSpot et API pour les conversions LinkedIn** : pour partager les données de conversion propriétaires de HubSpot avec les principaux réseaux publicitaires et ainsi contribuer à améliorer la performance des campagnes.
- **Workflows basés sur l'IA** : permet de décrire un workflow dans un langage simple pour qu'il soit créé par Breeze, afin de faire gagner du temps aux équipes marketing.
- **Abonnements personnalisés** : permet de personnaliser les préférences d'e-mail pour différents segments de contacts. Les clients et prospects ne reçoivent que le contenu qu'ils souhaitent.

Mesure de l'impact et optimisation des campagnes avec les nouvelles fonctionnalités et intégrations du Marketing Hub qui rassemblent des données d'analyse essentielles.

- **Nouveau partenariat et intégration avec Amplitude** : permet d'unifier les données d'Amplitude avec le CRM de HubSpot pour mieux prioriser les leads, améliorer le taux de conversion et fidéliser plus de clients.
- **Suite d'analytics marketing** : pour mieux connaître ses clients grâce à des rapports prêts à l'emploi sur le parcours client et l'attribution, et des analyses IA pour répondre aux questions clés.

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