



Nouveauté Spotlight : l'IA simplifiée avec Breeze, la nouvelle solution d'IA de HubSpot qui optimise l'ensemble de la plateforme client

Breeze comprend Breeze Copilot, un compagnon IA pour simplifier les tâches quotidiennes, Breeze Agents, des experts IA pour automatiser le travail, ainsi que plus de 80 fonctionnalités d'IA intégrées dans la plateforme client.

18 septembre 2024 - INBOUND 2024 / Fall Spotlight

Les entreprises en croissance ont conscience des atouts de l'IA : 90 % d'entre eux affirment qu'il l'utilisent déjà*. Cependant, leurs équipes marketing, commerciales et de service client ne sont pas toujours du même avis et restent méfiantes. Elles perçoivent l'IA comme potentiellement perturbatrice et estiment ne pas disposer des ressources appropriées, ce qui les a jusqu'ici empêchées d'en tirer pleinement parti.

« Jusqu'à présent, personne n'a proposé de solution d'IA complète pour les entreprises », explique Andy Pitre, Vice-président exécutif produits de HubSpot. « Il existe des solutions d'IA grand public qui sont très accessibles et qui donnent des résultats en quelques secondes, mais qui ne sont ni connectées à l'entreprise ni à ses données. D'autre part, les solutions d'IA professionnelles prétendent s'appuyer sur des données unifiées, mais elles sont difficiles à mettre en œuvre, complexes à prendre en main et ne permettent pas d'obtenir des résultats rapidement. Avec Breeze, les entreprises disposent enfin de la solution idéale. Une IA agile, intuitive et intégrée, pas seulement avec les modèles de langage exhaustifs les plus populaires mais également avec les données clients. »

Annoncée lors de la conférence INBOUND et du [Spotlight d'automne 2024 de HubSpot](#), **Breeze** est la solution d'IA de HubSpot qui alimente l'ensemble de la plateforme client. Facile à utiliser, cette solution d'IA complète permet d'obtenir des résultats rapides et d'unifier les données clients.

Breeze inclut :

- **Breeze Copilot**, le nouveau compagnon IA de HubSpot pour augmenter la productivité et simplifier le travail.
- **Breeze Agents** pour automatiser les tâches et obtenir des résultats rapidement.

- [Breeze Intelligence](#) pour fournir une vue complète et unifiée des clients.
- Et plus de 80 fonctionnalités Breeze intégrées à la plateforme client.

Breeze Copilot : un compagnon optimisé par l'IA qui assiste les équipes dans leurs tâches partout, depuis HubSpot, depuis un navigateur et sur mobile

Breeze Copilot accompagne les équipes marketing, de vente et de service client sous forme de chat IA, offrant des informations et des recommandations personnalisées sur les leads, les clients et les interactions. En utilisant les données commerciales contextuelles du CRM, Breeze Copilot peut effectuer des tâches telles que la création de contenu, la recherche d'entreprises et la synthèse de tickets. Breeze Copilot est disponible partout : dans HubSpot, depuis un navigateur et sur mobile.

Breeze Agents : des experts IA qui automatisent le travail de bout en bout, de la stratégie à l'exécution

Breeze inclut quatre agents, tous disponibles en version bêta, qui agissent comme experts IA pour automatiser les tâches des équipes, les aidant à obtenir des résultats rapidement et à accélérer la croissance de l'entreprise.

Pour les spécialistes du marketing, l'**agent Breeze pour le contenu** génère du contenu de qualité comme des landing pages, des podcasts, des blogs et des études de cas, en respectant le ton de la marque du client et en s'appuyant sur les informations contextuelles fournies par le CRM.

L'**agent Breeze pour les réseaux sociaux** analyse la présence d'une marque sur les réseaux sociaux et crée des publications en utilisant les informations de l'entreprise, son audience, son secteur d'activité et les meilleures pratiques marketing. Il suffit simplement aux équipes marketing de revoir et d'approuver le contenu créé.

L'**agent Breeze pour la prospection** interagit avec les leads en élaborant et en envoyant des communications personnalisées aux prospects dans le CRM. Il utilise les signaux d'intention d'achat pour créer le bon message et l'envoyer au moment opportun.

L'**agent Breeze pour le service client** automatise les réponses du support 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7, afin que les clients trouvent toujours de l'aide lorsqu'ils en ont besoin. Il peut être formé rapidement et facilement en utilisant la base de connaissances, le contenu du site web et du blog d'une marque, afin de passer à l'action le plus tôt possible. Pour les problèmes complexes, il transfère automatiquement le client au représentant approprié.

Les fonctionnalités Breeze Copilot et Breeze Agents sont disponibles en version bêta dès à présent.

*Étude de HubSpot

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