



HubSpot soutient les entrepreneurs avec de nouvelles offres Free et Starter, conçues pour améliorer l'engagement client

- Les offres Free et Starter accueillent de nombreuses nouvelles fonctionnalités précédemment réservées aux offres Pro et Enterprise, notamment dopées par l'IA
- Ces ajouts sont basés sur 3 piliers : l'attraction de nouveaux clients, la croissance commerciale et la compréhension de la donnée client

Paris, France – le 16 juillet 2024 – [HubSpot](#), la plateforme de gestion de la relation client (CRM) pour les entreprises en croissance, dévoile aujourd'hui l'évolution de ses solutions Free et Starter, visant à proposer une solution centralisée pour l'attraction et la rétention client. Une récente étude menée par la société auprès des entrepreneurs et TPE révèle en effet que presque un tiers (32,7%) des répondants français estime qu'attirer de nouveaux clients a demandé des efforts considérables au cours de l'année écoulée.

Les progrès technologiques, la convergence des attentes des clients B2B et B2C et la difficulté à engager et à fidéliser les clients posent aux entrepreneurs des défis majeurs qui les obligent à se réinventer en dépit des ressources limitées dont ils disposent. Les entrepreneurs sont notamment confrontés à ces difficultés lors de la création et du développement de leur entreprise. Si la capacité d'innovation ne doit pas être réservée aux entreprises du Fortune 500, les entrepreneurs ne devraient pas avoir à choisir entre le maintien de leur activité et l'élaboration d'une stratégie pour l'avenir. Ils devraient ainsi pouvoir faire ce qu'ils font le mieux : voir grand, agir avec audace et développer leur entreprise.

C'est dans ce cadre que HubSpot dévoile la nouvelle formule de ses solutions Free et Starter, basée sur trois piliers fondamentaux :

- **L'attraction de nouveaux clients** - avec un assistant de création de site web boosté par l'IA HubSpot et ne nécessitant aucune compétence de coding, un générateur d'inspirations pour les articles de blogs pour créer du contenu à valeur ajoutée sans passer un temps considérable sur les étapes de brainstorming, mais aussi un générateur complet d'articles de blog, d'images ou encore de vidéos.
- **La croissance commerciale** - avec un bot de support boosté par l'IA pour interagir avec les clients même sans disposer d'une équipe de support conséquente ou l'intégration de fonctionnalités de paiement notamment avec le partenariat récemment signé avec Stripe.
- **La compréhension de la donnée client** - avec un outil pour intégrer facilement vos bases de données ou encore pour les synchroniser dans le CRM directement depuis Google ou Microsoft, de l'automatisation pour soutenir les équipes dans le suivi des leads avec des emails automatisés ou encore des notifications internes avec recommandation d'action.

L'IA de HubSpot sera ainsi le fil rouge de cette évolution des offres Free et Starter, alors que les entrepreneurs, TPE et PME peinent encore à exploiter cette technologie. La nécessité de monter en compétence sur celle-ci se fait pourtant ressentir pour se démarquer et rester à l'avant-garde sur des marchés parfois extrêmement saturés.

La solution Free est un package d'outils gratuits, suivie par Starter - proposant un tarif de 15€ par mois par licence. Vous en trouverez le descriptif complet en cliquant [ici](#).

"Le choix de la plateforme a été une évidence, puisque Greenly était à l'origine une start-up bénéficiant du soutien d'ESSEC Ventures. L'entreprise a alors débuté avec le CRM gratuit. Ce dernier a contribué à développer l'impact commercial de Greenly et à définir précisément son marché cible. Par la suite, les équipes ont investi dans un abonnement payant pour avoir accès aux fonctionnalités du Marketing Hub Entreprise et du Sales Hub Entreprise" commente ARNAUD DELUBAC, Co-founder & CMO

"Aujourd'hui, les clients de Greenly profitent d'une expérience fluide et leur satisfaction les amène à recommander l'entreprise et à accroître les ventes. La plateforme HubSpot, conçue pour la croissance, tient un rôle central dans le fonctionnement de notre entreprise et nous la recommandons sans retenue."

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 1 500 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 205 000 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