

HubSpot nommé parmi les leaders du rapport Magic Quadrant™ 2023 de Gartner® sur les plateformes de marketing automation B2B pour la 3e année consécutive

Paris, France, le 25 septembre 2023 : HubSpot, la plateforme client pour les entreprises en pleine croissance, annonce aujourd'hui qu'elle figure pour la troisième année consécutive parmi les leaders du rapport Magic Quadrant de Gartner sur les plateformes de marketing automation B2B.* Ce titre vient saluer son offre Marketing Hub, qui a été évaluée sur deux critères : l'exhaustivité de sa vision et ses capacités opérationnelles.

La manière dont les entreprises trouvent leurs clients et interagissent avec eux est en évolution. Qu'il s'agisse d'une économie imprévisible ou de la révolution de l'intelligence artificielle, les marketeurs sont dans l'obligation de s'adapter au contexte actuel. Alors que de nouveaux canaux de communication font leur apparition, d'autres deviennent saturés, et 63 % des entreprises constatent que leurs anciennes stratégies de croissance sont moins efficaces aujourd'hui.**

Les entreprises en croissance d'aujourd'hui ont besoin d'une plateforme client permettant de développer les connexions tout au long du parcours client, ce qui n'est possible qu'à l'aide d'outils marketing de tout premier ordre. Le Marketing Hub, le logiciel marketing de HubSpot, s'appuie sur le CRM intelligent et HubSpot AI pour unifier les données et aider les marketeurs à créer des parcours personnalisés pour attirer les clients et les prospects, interagir avec eux et les fidéliser. Au bout de 6 mois, les clients disposant du Marketing Hub constatent une augmentation de 81 % de leur taux de conclusion des transactions, une hausse du trafic sur site web de 108 % ainsi que 115 % de leads en plus.***

« Avec l'évolution rapide du comportement des clients, les marketeurs doivent pouvoir s'appuyer sur des outils connectés et des données unifiées pour gagner en efficacité », déclare Nicholas Holland, vice-président produits à HubSpot. « Nous sommes ravis d'avoir été nommés parmi les leaders du rapport de Gartner pour la troisième année consécutive. HubSpot met tout en œuvre pour accélérer la croissance de ses clients. Les dernières innovations telles que les assistants IA, les communications par SMS (US et Canada uniquement), et WhatsApp, ainsi que les fonctionnalités puissantes de gestion du consentement ont été conçues pour les marketeurs. »

Parmi les améliorations récemment apportées au Marketing Hub figurent :

- L'analyse du parcours client et les communications par SMS et WhatsApp pour aider les clients à comprendre et utiliser des données toujours plus complexes.

- Un centre de sécurité renforcé, des événements de conversion de publicité et la gestion des cookies pour faciliter l'exécution de la stratégie marketing dans un monde axé sur la confidentialité.
- Un outil de création d'objets personnalisés, des solutions sophistiquées de segmentation et de reporting et une consolidation des intégrations avec Salesforce, Netsuite et Dynamics pour unifier les données.
- L'intégration de HubSpot AI dans le Marketing Hub pour booster la productivité et permettre aux clients d'utiliser l'IA générative pour créer en quelques secondes des campagnes, des blogs, des posts sur les réseaux sociaux, des lignes d'objet d'e-mails ou encore des images.
- Une liste complète des nouvelles fonctionnalités ainsi que la feuille de route du Marketing Hub sont [disponibles ici](#).

Pour élaborer ses rapports Magic Quadrant et garantir une vision d'ensemble du paysage au sein d'un secteur donné, Gartner observe une méthodologie rigoureuse, applique une approche factuelle et concentre son action dans des marchés à forte croissance où les prestataires proposent une offre variée et bien distincte. À l'issue de la phase de recherche, les prestataires évalués sont répartis en 4 catégories (ou « quadrants ») : les leaders, les challengers, les visionnaires et les acteurs de niche. Ce classement offre une analyse du marché claire qui permet aux entreprises d'identifier les prestataires capables de répondre à leurs besoins en termes de vision et de technologie.

Pour en savoir plus sur les points forts et les éléments notoires du Marketing Hub et des autres prestataires évalués, vous pouvez consulter gratuitement ce rapport Magic Quadrant en [cliquant ici](#).

*Source : Gartner, « Magic Quadrant for B2B Marketing Automation », Rick LaFond, Matthew Wakeman, Jeffrey Cohen, Jeff Goldberg, Alan Antin, 20 septembre 2023

**[Étude de marché](#), HubSpot, 2023

***HubSpot, 2023

Remarque concernant Gartner

Gartner ne soutient expressément aucun prestataire, produit ou service évalué dans le cadre de ses recherches et n'enjoint pas ses lecteurs de sélectionner uniquement un prestataire ayant reçu la meilleure note ou un autre titre honorifique. Les recherches publiées par Gartner reflètent uniquement l'opinion du cabinet Gartner et n'ont donc pas valeur de déclarations factuelles. Gartner exclut toute garantie explicite ou implicite concernant cette recherche, y compris toute garantie de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier.

Gartner est une marque déposée et une marque de service, et Magic Quadrant est une marque déposée de Gartner, Inc. et/ou de ses filiales aux États-Unis et à l'international et sont utilisées ici avec leur autorisation. Tous droits réservés.

À propos de HubSpot

HubSpot (NYSE : HUBS) 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 avec son [marketplace des applications](#), une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec HubSpot Academy. Aujourd'hui, plus de 184 000 clients, comme DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 120 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 trouve 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

L'équipe responsable de la communication à HubSpot
hubspotpr.france@axicom.com