

Feuille de route HubSpot AI



Remarques au sujet des annonces

Cette présentation inclut des annonces relatives aux projets de développement prévisionnels et futurs pour des produits et des services HubSpot existants ou à venir. Ces déclarations ne doivent pas être considérées comme des promesses ni comme des garanties quant à la disponibilité future de certains produits, services ou fonctionnalités. Elles sont uniquement indicatives des plans actuels de HubSpot dans les conditions présentes. Ces annonces ne comportent par ailleurs aucune indication quant à la date et aux modalités de mise à disposition des fonctionnalités visées, ni quant à leur prix ou au type d'abonnement concerné. Les projets de développement prévisionnels ou futurs présentés ici sont sujets à modification sans préavis. En conséquence, aucune décision d'achat ne doit être motivée par ces annonces.

Les déclarations suivantes sont datées du 27 juin 2023 et HubSpot ne se soumet à aucune obligation en matière de mise à jour des annonces, quels que soient les événements ou circonstances survenant à cette date ou ultérieurement. Si cette présentation est consultée après cette date, il est possible que son contenu ne soit plus actuel ni exact.

La méthodologie de HubSpot pour le développement de produits

La méthodologie de HubSpot pour le développement de la plateforme CRM n° 1 des entreprises en croissance est claire. L'infrastructure HubSpot s'articule autour de cinq piliers présents sur l'ensemble de la plateforme CRM : l'automatisation, le contenu, les données, le message et les rapports. Ces piliers sont au cœur de la plateforme CRM.

Bien que chaque logiciel tire profit différemment de ces éléments, ils constituent la structure sous-jacente de chacun d'eux. Cette approche facilite l'adoption de HubSpot, la synergie entre les équipes et l'adaptation de la stratégie d'une entreprise à chaque phase de sa croissance.



Dharmesh Shah
Président du pôle
technique

HubSpot AI en 2023

1 Gagnez en efficacité sur l'ensemble de votre entreprise grâce à l'IA

Les entreprises qui intègrent l'IA à leurs activités éliminent les tâches répétitives qui demandent beaucoup de temps et d'argent, ainsi qu'une véritable expertise. Les marketeurs et vendeurs peuvent désormais générer du contenu, des données et des commandes en quelques secondes. HubSpot propose des produits et fonctionnalités basés sur l'IA pour booster la productivité des PME et les aider à travailler plus efficacement.

2 Optimisez la performance grâce à l'IA pour de meilleurs résultats

L'IA améliore non seulement l'efficacité d'une entreprise, mais surtout sa performance. Elle permet d'accéder à des données exploitables pour créer plus d'opportunités de générer des conversions. HubSpot AI augmente l'efficacité de la création de contenu et des efforts de prospection en vue de favoriser la génération de revenus.

3 Nouez des relations encore plus solides avec vos clients

Dans un monde où l'IA occupe une place de plus en plus importante, la connexion avec les clients sera le facteur déterminant pour réussir. Les outils d'IA de HubSpot peuvent orienter vos campagnes marketing, recommander des produits et suggérer des stratégies d'engagement plus personnalisées. Cela se traduit par des liens renforcés avec les clients qui non seulement améliorent leur expérience, mais permettent également de dépasser leurs attentes.

Lancement de produits basés sur l'IA en 2023

Marketing Hub

Assistant de contenu pour les pages de destination, les posts sur les réseaux sociaux, les e-mails marketing, les CTA et les SMS

Génération d'images

Générateur de lignes d'objet intelligent

Légendes et résumés d'articles de blog pour les posts sur les réseaux sociaux

Sales Hub

Prévision des ventes basée sur l'IA

Score prévisionnel des transactions

Assistant de contenu pour Gmail, Outlook et sur mobile

Service Hub

Chatbots basés sur l'IA

Assistant de contenu dans la boîte de réception

Assistant de contenu dans la base de connaissances

Résumés de conversations

CMS Hub

Outil de création de sites web basé sur l'IA

Assistant de contenu pour les pages de site web et les blogs

Génération d'images

Générateur de contenu pour les réseaux sociaux basé sur l'IA et intégré à l'éditeur de blog

Générateur de titres pour les blogs

Descriptions de workflows | Création de rapports et descriptions assistées par l'IA | ChatSpot | Aide dans l'application basée sur l'IA | Microapplications basées sur l'IA

Dernière mise à jour :

31/08/2023

Feuille de route HubSpot AI

CRM intelligent optimisé par l'IA

Assistant IA

Des outils s'appuyant sur l'intelligence artificielle générative pour accélérer les activités des équipes marketing, de vente et de service client.

- Assistants IA dans les éditeurs de texte
- Recommandations de contenu basées sur l'IA
- Générateur d'images basé sur l'IA

- Transformation du contenu en publicités et posts pour les réseaux sociaux
- Génération de campagnes et de posts pour les réseaux sociaux
- Génération d'e-mails marketing et commerciaux

- Création de rapports optimisée par l'IA
- Idées de contenu générées par l'IA
- Modification des articles de la base de connaissances grâce à l'IA

Agents IA

Un logiciel optimisé par l'IA qui peut élaborer et exécuter un plan de manière autonome, en fonction d'un objectif prioritaire.

• Chatbot IA (disponible dans le Service Hub)

Chatbots basés sur l'IA qui répondent aux demandes de support

Analyse IA

Fonctionnalités d'IA prédictives qui permettent de meilleures analyses et offrent des recommandations

- Résumés de conversations générés par l'IA

- Nettoyage automatisé

- Identification de points d'action

- Résumés d'e-mails de vente générés par l'IA

- Prévission des ventes basée sur l'IA

- Associations automatiques du CRM

- Résumés de conversations générés par l'IA

- Sujets de discussions commerciales générés par l'IA

- Identification de l'interlocuteur durant un appel

ChatSpot

- Prospection commerciale accélérée
- Génération de contenu intégré

- Informations détaillées sur les entreprises
- Analyse SEO

- Intégration du CRM de HubSpot