



De Salesforce à HubSpot

La transition vers le Marketing Hub Entreprise



Beaucoup d'entreprises repoussent la migration d'une plateforme marketing par crainte des difficultés que cette procédure pourrait engendrer.

Le moment est venu de déconstruire ces idées reçues.



Tous les jours, l'équipe de HubSpot aide des entreprises cotées en bourse, start-ups, marques B2C, et organisations de secteurs réglementés à surmonter leurs craintes et à migrer leur logiciel hérité vers HubSpot, sans perturber leur activité.

Une méthodologie éprouvée
HubSpot met à votre disposition
une équipe de professionnels
expérimentés.

Ces 15 dernières années, la migration de Salesforce, de Marketo, de ActiveCampaign, de Pardot, de Eloqua, et aussi d'une combinaison de plus en plus complexe d'outils vers HubSpot a été le quotidien de cette équipe.

Rien ne vaut cependant les avis et les témoignages de clients qui ont déjà migré leur plateforme vers HubSpot et ce qu'ils ont à préciser au sujet du retour sur investissement qui en a découlé.

Avec le Marketing Hub
Entreprise, puissance rime
avec simplicité.

En savoir plus

Abandonner Marketing Cloud de Salesforce en faveur de HubSpot pour faire d'importantes économies



SANDOW Design Group met des contenus et des outils innovants, ainsi que des solutions intégrées, à la disposition des secteurs du design et des matériaux.

Pourquoi choisir HubSpot ?

Pour répondre aux besoins de ses quatre marques B2B et de ses multiples unités commerciales, SANDOW Design Group cherchait à optimiser le temps et les ressources nécessaires à l'exécution de campagnes marketing performantes et au développement de sa liste de contacts.

Région

Amérique du Nord

Nombre de salariés

Plus de 200

Ancienne plateforme

Salesforce

Utilisation de HubSpot

3 ans

Secteur d'activité

Services aux consommateurs

Logiciels : Marketing Hub Entreprise

HubSpot CRM

Défi

L'environnement technologique complexe de Salesforce mettait SANDOW face aux contraintes suivantes :

- L'impossibilité de configurer les workflows et les pages de destination sans un développeur
- Des interactions ralenties avec les leads
- Un manque de transparence et une visibilité partielle sur les nouvelles opportunités

Solution

La migration vers HubSpot a permis à SANDOW de :

- Donner la possibilité à chaque marque et unité commerciale de concevoir ses propres campagnes marketing
- Mettre une solution CRM et un centre unique d'informations à disposition de toute l'entreprise
- Aligner les équipes de vente et de marketing
- Partager du contenu personnalisé plus aisément et rapidement

[Voir l'étude de cas complète \(en anglais\)](#)

Résultats :

97 %

Temps en moins consacré à la configuration des campagnes

30 %

Abonnés supplémentaires aux e-mails B2B

Milliers de \$

Économies réalisées

Guide d'évaluation rapide

Salesforce

Un système fragmenté

Étant le fruit de nombreuses acquisitions, Salesforce procure une expérience et un niveau d'intégration hétérogènes en fonction des produits utilisés.

Des contrôles complexes

L'implémentation et la maintenance de Salesforce nécessitent de faire appel à des administrateurs dotés d'un niveau d'expertise et d'expérience élevé. Ainsi, la plupart des clients Salesforce font appel à une agence de consulting externe, embauchent un ou plusieurs administrateurs à temps plein ou forment certains salariés afin qu'ils s'occupent de la gestion des solutions Salesforce.

Des modules complémentaires payants

Salesforce facture chaque utilisateur et nécessite des modules complémentaires payants pour les fonctionnalités essentielles. Toute fonctionnalité permettant d'aligner les équipes marketing et commerciales, de bénéficier d'une visibilité sur le reporting ou même de mettre à la disposition des représentants commerciaux une boîte de réception partagée entraînera des frais supplémentaires.

HubSpot

Un système unifié

La solution HubSpot a été conçue en interne à partir d'une base de code unifiée, conférant aux utilisateurs une expérience homogène et fluide qui favorise son adoption et son utilisation par les équipes.

Une personnalisation flexible

La plateforme HubSpot se caractérise par sa simplicité d'utilisation tant pour les équipes de gestion que pour les équipes commerciales et opérationnelles. Elle permet aux entreprises de mettre rapidement en place un CRM adapté à leurs besoins. Elles peuvent par exemple l'organiser et le gérer sans recruter de gestionnaire dédié.

Des tarifs transparents

Toutes les fonctionnalités nécessaires sont incluses dans le prix affiché par HubSpot. Seules les licences supplémentaires pour les utilisateurs générant des revenus sont payantes.

« Grâce à HubSpot, nos équipes et nos marques les plus petites, celles qui ne disposent pas forcément de toutes les compétences techniques en leur sein, **ont gagné en autonomie.** »

En savoir plus

L'élaboration de pages de destination dans Salesforce exigeait des compétences techniques qui allaient bien au-delà de celles de mon équipe. Nous devons faire appel à un développeur pour les coder en dur.

Grâce à HubSpot, nous pouvons parfaitement créer une page de destination ou coder un e-mail sans avoir recours à une personne externe. Nous pouvons désormais réaliser nos propres tâches avec une rapidité déconcertante.

Elise Gabriele

Directrice des opérations de marketing digital,
SANDOW Design Group