

Les coûts cachés des systèmes fragmentés

Pour les responsables marketing

Vous avez des difficultés à gérer des solutions disparates, des données déconnectées et des expériences clients incohérentes ?

Un trop grand nombre de systèmes peut engendrer une hausse de vos coûts d'utilisation, ralentir votre équipe, créer des frictions avec l'équipe commerciale et vous empêcher de valoriser vos efforts marketing.



L'étude

L'importance de la **génération de leads** :

23 % des représentants commerciaux considèrent des leads de meilleure qualité comme la chose la plus importante que l'équipe Marketing peut leur apporter.¹

15 % des représentants commerciaux souhaiteraient avant tout recevoir plus de leads.²

91 % des marketeurs citent la génération de lead comme objectif principal.³

37 % des marketeurs déclarent que la génération de leads hautement qualifiés est un de leurs plus grands défis.⁴

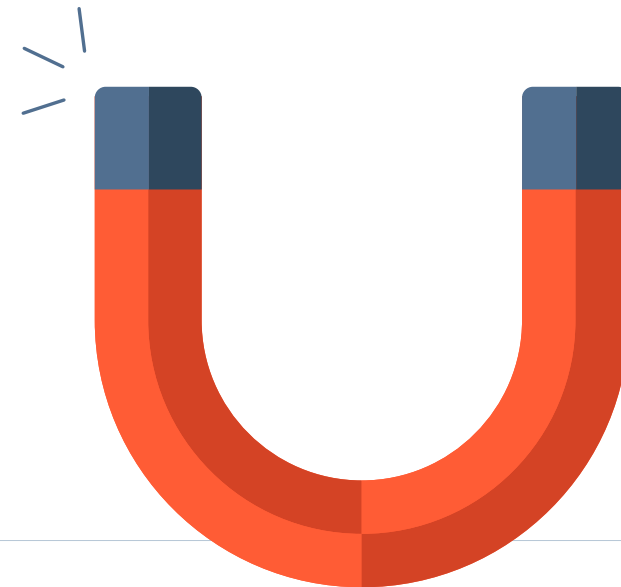
53 % des marketeurs consacrent au moins la moitié de leur budget à la génération de leads.⁵



Et pourtant,

79 %

des leads marketing ne sont jamais convertis en clients.⁶



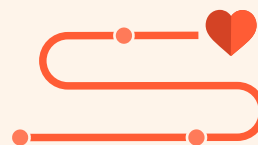
L'étude

L'importance de l'alignement :

Les entreprises disposant d'un alignement solide entre les équipes marketing et commerciales :

- ✓ Ont un taux d'efficacité **67 %** supérieur en ce qui concerne la conclusion des transactions.¹
- ✓ Enregistrent un taux de transactions conclues **38%** supérieur.²
- ✓ Ont un taux d'efficacité **58 %** supérieur en ce qui concerne la fidélisation des clients.³
- ✓ Génèrent **208 %** de chiffre d'affaires supplémentaire grâce à leurs efforts marketing.⁴
- ✓ Voient leur chiffre d'affaires augmenter **24 %** plus rapidement sur une période de trois ans.⁵
- ✓ Réalisent des profits **27 %** plus rapidement sur une période de trois ans.⁶

Vous avez encore des doutes ?



95 % des clients ont effectué un achat auprès d'une entreprise qui a fourni du contenu à chaque phase de leur parcours d'achat...



...cependant, **65 %** des représentants commerciaux déclarent ne pas trouver de contenu à envoyer aux prospects.⁷



Entre 60 et 70 % du contenu marketing n'est pas utilisé par les employés.⁸



87 % des responsables d'équipes marketing et commerciales estiment que la **collaboration entre le marketing et les ventes est critique à la croissance des entreprises.**⁹

L'étude

Les équipes marketing et commerciales souhaiteraient disposer d'un **environnement technique rationalisé** et de données de qualité connectées.

30 %



Un souci de cohérence

30 % des marketeurs considèrent l'utilisation cohérente des systèmes un besoin fondamental pour leurs équipes commerciales.¹

43 %



Un manque de données partagées

43 % des responsables commerciaux et des marketeurs déclarent que le manque de données précises/partagées sur les comptes cibles et les prospects est le plus grand défi à relever en termes d'alignement des équipes marketing et commerciale.²

80 %



Un contenu difficilement personnalisable

Bien que 80 % des marketeurs³ considèrent la personnalisation comme un élément clé pour augmenter le chiffre d'affaires et améliorer les expériences clients, plus d'un quart⁴ déclarent ne pas pouvoir en profiter à cause de données clients manquantes, de mauvaise qualité ou conflictuelles, dispersées sur les environnements technologiques fragmentés.

Le problème



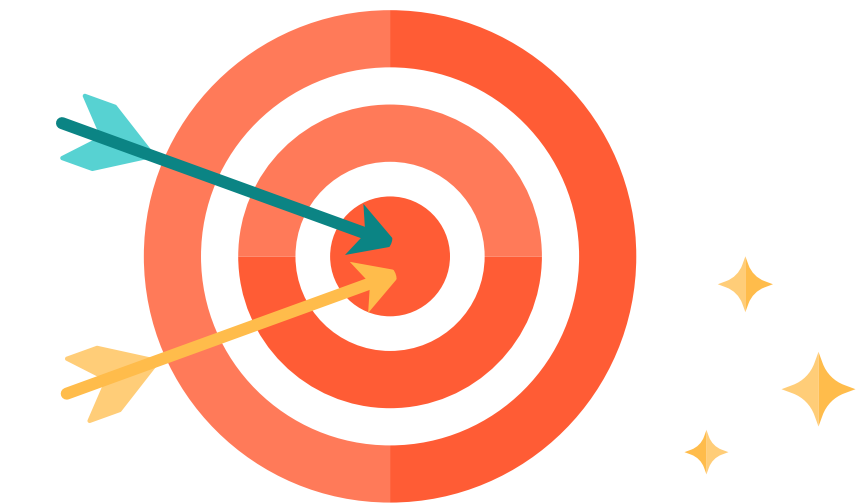
La solution

Avec HubSpot, vous réalisez des économies de temps, d'argent et de ressources sur la consolidation des données et des systèmes, pour vous concentrer sur le renforcement de vos liens avec les clients.

Grâce au **Marketing Hub** et au **Sales Hub**, vous pouvez :

Aligner vos équipes autour d'un centre unique d'informations grâce aux éléments suivants :

- ✓ Vue partagée des contacts, des entreprises, des transactions, des événements marketing et des objets personnalisés
- ✓ Suivi omnicanal des activités
- ✓ Outils ABM
- ✓ Reporting et analytics
- ✓ Intelligence conversationnelle
- ✓ Événements de conversion de publicité



Perfectionner le transfert entre équipes marketing et commerciale grâce aux éléments suivants :

- ✓ Marketing automation pour gérer les phases du cycle de vie et le statut des leads, la rotation des leads, les tâches liées aux ventes et les notifications internes
- ✓ Score des leads
- ✓ Événements comportementaux personnalisés
- ✓ Chatbots et chat en direct

Cliquez [ici](#) pour consulter les avis de la communauté G2.

Marketing Hub :



Sales Hub :



Les résultats



✓ **Un plus grand nombre de transactions conclues**

Les clients Pro constatent une augmentation du nombre de transactions conclues de 166 % 12 mois après achat.¹ Ceux de la version Entreprise constatent une augmentation de 331 %.²

✓ **Une croissance accrue du nombre de leads inbound**

Les clients Pro et Entreprise constatent une augmentation du nombre de leads inbound 3 mois (56 %), 6 mois (106 %), 9 mois (123 %) et 12 mois (149 %) après achat.³

✓ **Une augmentation du trafic sur le site web**

Les clients Pro et Entreprise constatent une augmentation du trafic sur leur site web de 190 % 12 mois après achat.⁴

[Calculer votre retour sur investissement](#)

Les résultats



- ✓ **Un plus grand nombre de transactions conclues**
Une augmentation de 85 % des transactions conclues au bout de 12 mois, comparé à ceux qui disposent uniquement du Sales Hub.¹
- ✓ **Une croissance accrue du nombre de leads inbound**
Au bout de 12 mois, les clients constatent une augmentation de 109 % du nombre de leads inbound.²
- ✓ **Une augmentation du trafic sur le site web**
Une augmentation de 18 % du trafic sur le site web au bout de 12 mois, comparé à ceux qui disposent uniquement du Marketing Hub.³
- ✓ **Un meilleur taux de conclusion des transactions**
Une augmentation de 74 % du taux de conclusion des transactions au bout de 12 mois, comparé à 57 % pour ceux qui disposent uniquement du Sales Hub.⁴
- ✓ **Une efficacité accrue**
Les clients qui utilisent les workflows concluent en moyenne 508 % de transactions en plus que ceux qui ne s'en servent pas.⁵



Des logiciels connectés pour une croissance réussie

La **plateforme CRM tout-en-un** de HubSpot offre une expérience cohérente aux équipes qui peuvent se développer à l'aide de produits individuellement puissants dont l'union fait la force.

En savoir plus
(vidéo en anglais)