

La Plateforme de croissance digitale HubSpot

I&YOO
AGENCE BUSINESS CONTENT



HubSpot offre une suite complète de logiciels pour le marketing, la vente et le service client, le tout basé sur un CRM entièrement gratuit. Chaque logiciel HubSpot est puissant en lui-même et offre encore plus de possibilités quand il est allié aux autres.



Marketing Hub

Attirez et engagez des nouveaux clients avec un marketing pertinent et personnalisé.



Sales Hub

Construisez un processus efficace pour engager vos prospects et les transformer en clients.



Service Hub

Engagez, suivez et grandissez avec vos clients, en les transformant en véritables ambassadeurs.



HubSpot CRM

Le système CRM gratuit pour les entreprises en croissance que votre équipe va adorer.



HubSpot CRM





HubSpot CRM

Le CRM gratuit pour les entreprises en croissance que votre équipe va adorer.

GRATUIT

Conversations

Contacts

Entreprises

Transactions

Tâches & Activités

HubSpot CRM :

Conversations

Conversations est une boîte de réception universelle et collaborative qui rassemble les messages provenant du chat en ligne, des e-mails d'équipes et de Facebook Messenger afin que vous puissiez visualiser, gérer et répondre aux conversations des prospects et des clients depuis un emplacement central et unique.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface for the 'Conversations' section. At the top, there is a navigation bar with tabs for 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversations with filters for 'Status: All', 'Channel: All', 'Assignee: Cody Wilson', 'Tags: None', and 'Date: All time'. The inbox list includes:

- All conversations: 63
- Assigned to me: 3
- Unassigned: 2
- Email: 50
- Chat: 13
- Bots: 4
- Filtered: 15

The main view shows a detailed conversation with 'Johnny Appleseed' (3m) regarding 'Need help syncing my account'. Below this, there are messages from 'Jason Williams' (2hr) and 'Jackie Simpson' (1d). The right-hand pane shows the full content of the selected message from Johnny Appleseed, including a 'Support' and 'Account' tag, and a response from 'Cody Wilson' (support@hubspot.com) with the text: 'Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved for you. Let's see if I can help get you set up from here.' A 'Reply' button is visible at the bottom of the message pane. At the bottom left of the interface, there is a status indicator for 'Available'.

HubSpot CRM :

Contacts + Entreprises

HubSpot CRM organise l'ensemble de vos connaissances sur vos contacts et leurs entreprises en un seul endroit. Stockez des données dans des champs personnalisés, parcourez la chronologie des interactions passées et communiquez avec vos contacts à partir d'une seule vue unifiée.

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, the contact profile for Emily Keefe is shown, including her name, company (Xavier University), and a profile picture. Below this, there are sections for 'About Emily Keefe' and 'Emily's Company'. The 'About Emily Keefe' section shows a 'Became a Lead Date' of 12/06/2016 9:27 AM EST. The 'Emily's Company' section shows the Xavier University logo and website URL. On the right, there is a navigation bar with options like 'New note', 'Email', 'Call', 'Log activity', and 'Create'. Below this, there are tabs for 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The main content area shows an email thread with 'To: Emily Keefe (ekeefe@hubspot.com)', 'From: Lauren Pacifico (lpacifico@hubspot.com)', and a subject line 'Add a subject'. The email body contains the text 'Type something brilliant...'. Below the email, there is a rich text editor with various formatting options. At the bottom right, there is a meeting notification for 'December' with a profile picture of Emily Keefe and the text 'You have a meeting with Emily Keefe'. Below the notification, there is a section for 'Chat about Sales platform' with a call link, dial-in number, and PIN. The duration of the meeting is listed as '1 Hour'.

HubSpot CRM :

Transactions + Tâches

Le HubSpot CRM vous offre tout ce dont vous avez besoin pour gérer votre pipeline de ventes et vos clients tout au long de leur cycle de vie. Suivez et gérez les transactions à travers le processus de vente. Organisez vos tâches et liez-les aux contacts et aux entreprises de votre base de données.

The screenshot shows the HubSpot CRM interface for the 'Deals' pipeline. The top navigation bar includes 'Sales', 'Dashboard', 'Productivity', 'Content', 'Social', 'Contacts', 'Reports', and a search bar. The main header shows 'Deals' with 'Table' and 'Pipeline' view options, and a search box for deals. On the left, there are filters for 'Pipeline' (Sales Pipeline) and 'View' (All Deals). Below these, it indicates '84 deals' and an 'Add Filter' button. The main area displays a pipeline with two columns: 'APPOINTMENT SET' (32 deals) and 'APPOINTMENT COMPLETED' (21 deals). Each deal card shows the amount, company name, and close date, along with a contact profile picture. The total value for the 'APPOINTMENT SET' column is \$400, and for the 'APPOINTMENT COMPLETED' column, it is \$800.

APPOINTMENT SET	32	APPOINTMENT COMPLETED	21
\$100 Biglytics - New Deal Close date: 10/25/16		\$150 HubSpot - New Deal Close date: 10/20/16	
\$200 Hub.IO - New Deal Close date: 10/31/16		\$250 BigDataX - New Deal Close date: 10/31/16	
\$100 Change.ly - New Deal Close date: 10/24/16		\$100 Mauiventures - New Deal Close date: 10/31/16	
		\$300 Traditionsoft - New Deal Close date: 10/31/16	
Total: \$400		Total: \$800	

HubSpot CRM:

Tickets

Consignez les problèmes des clients sous forme de tickets pouvant être attribués aux membres de votre équipe, organisés, hiérarchisés et suivis dans un emplacement central.

The screenshot displays the HubSpot CRM Tickets interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. Below this, the 'Tickets' section is visible, with a 'Table' and 'Board' view selector. The main area shows a Kanban board with three columns: 'NEW' (9 tickets), 'WAITING ON CONTACT' (3 tickets), and 'WAITING ON US' (3 tickets). On the left, there are filters for 'All tickets', 'All saved filters', 'Pipeline' (set to 'Ticket Pipeline'), and '+Add filter'. The tickets are represented as cards with the following details:

Column	Ticket Title	Open for	Priority
NEW	test	2 days	Low
NEW	Error Message	18 days	High
NEW	Extension of free trial?	18 days	Low
NEW	Free trial?	21 days	High
NEW	Can't log in	22 days	High
NEW	Lost item	22 days	High
NEW	Trouble sharing files	22 days	High
WAITING ON CONTACT	Help adding a user	18 days	High
WAITING ON CONTACT	Export doesn't contain the right fields	22 days	Low
WAITING ON CONTACT	Recover deleted folder	22 days	Low
WAITING ON US	Trouble logging in	23 days	Low
WAITING ON US	Credit card issue	23 days	High
WAITING ON US	Storage question	25 days	Low



Marketing Hub





Marketing Hub

Attirez et engagez des nouveaux clients avec un marketing pertinent et personnalisé.

Starter

- Gestion de contacts
- Outils de conversion
- Gestion des publicités Facebook
- Chat en direct
- Tableau de bord des rapports
- Formulaires
- Email marketing

Pro

Fonctionnalités Starter, plus :

- SEO et Stratégie de contenu
- Blog et A/B testing
- Call to action et pages de destination
- Contenu intelligent
- Réseaux Sociaux
- Marketing par mail et Automation
- Nurturing
- Rapports et Analytics

Entreprise

Fonctionnalités Pro, plus :

- Personnalisation des rapports
- Scoring prévisionnel des leads
- Nurturing basé sur les objectifs
- Limite de fréquence d'envoi d'e-mail
- Intégration Youtube

Marketing Hub Starter :

Outils de conversion

Capturez des leads à travers votre site web avec des pages de destination optimisées pour votre entreprise, faciles à personnaliser et à suivre.

Convertissez vos visiteurs en prospects avec des boutons d'appel à l'action professionnels, des formulaires et des pop-ups optimisés que vous pouvez ajouter à votre site web en quelques minutes.

Webinar Sign Up

Back to all forms

Learn more ▾

Form: Options

What should happen after a visitor submits this form

Display a thank you message Redirect to another page

Please select or add a location. ▾

Follow up options

Notify contact's HubSpot owner of their submission (What's this?)

Send submission email notifications to ⓘ

Select or enter an email ▾

Error message language

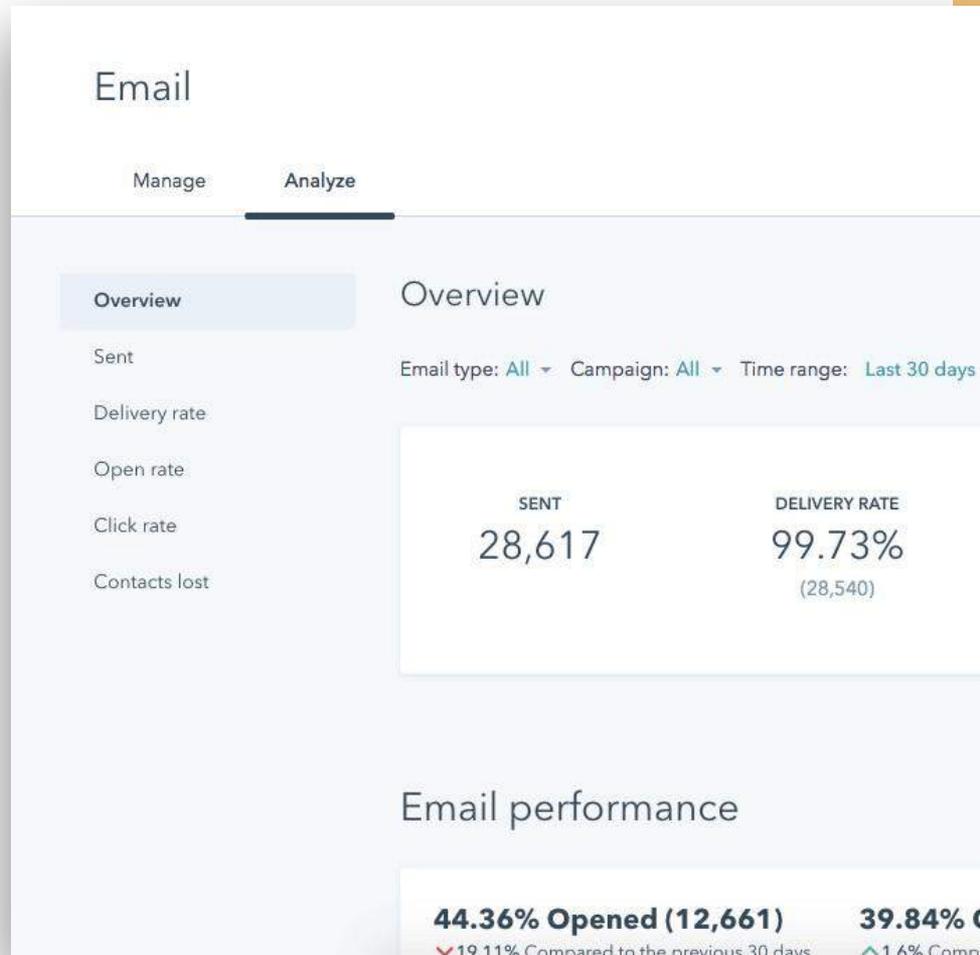
English ▾

Marketing Hub Starter :

Marketing par e-mail

Envoyez de magnifiques e-mails personnalisés que vos prospects auront hâte de recevoir et mesurez quels messages sont les plus efficaces.

Appuyez-vous sur un outil d'analyse puissant qui vous permet d'améliorer l'impact de vos e-mails.



Marketing Hub Basique :

SEO + Stratégie de Contenu

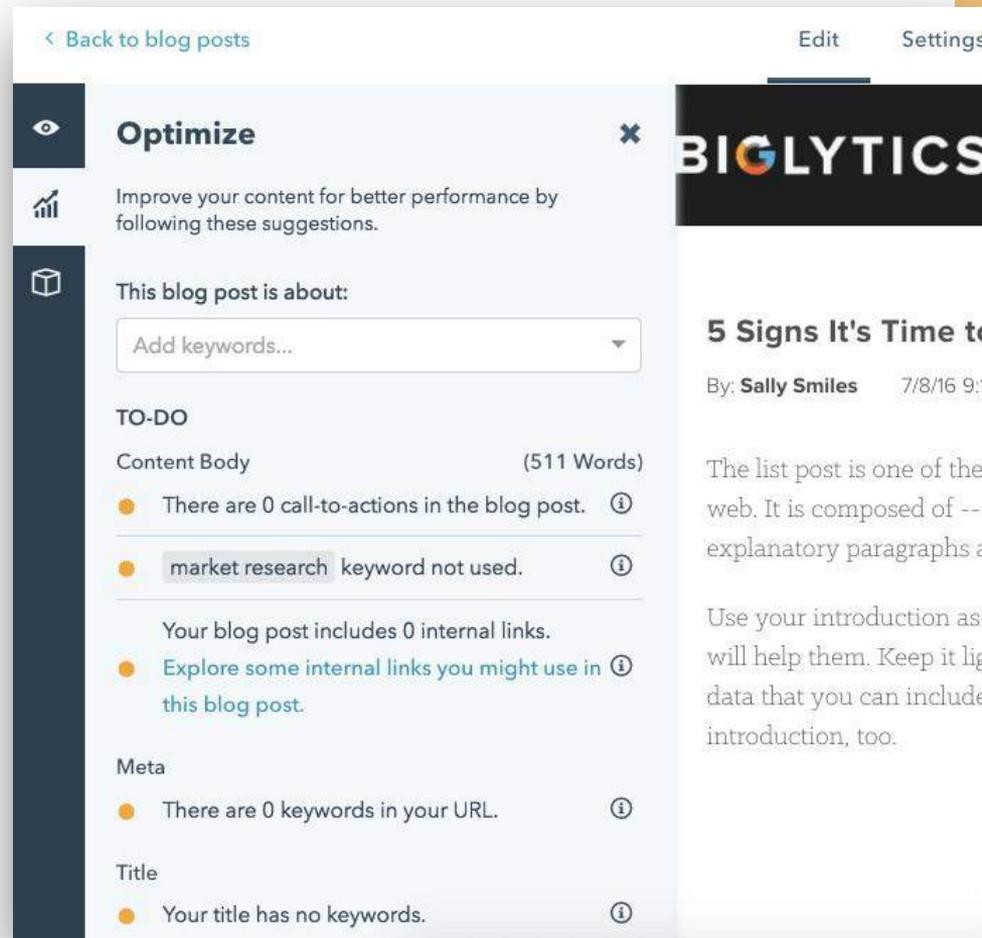
Le référencement web a changé. Générez plus de trafic qualifié et développez votre influence avec des outils qui vous aident à planifier et à exécuter une stratégie de contenu conçue pour le fonctionnement des moteurs de recherche actuels.

The screenshot displays a user interface for building a topic cluster. At the top, there is a navigation bar with a back arrow and the text "Back to content strategy", and a logo "big" on the right. Below the navigation bar, the "Country" is set to "United States" with a dropdown arrow. To the right, the text "Build your topic cluster" is displayed above a teal progress bar. The main area features a central topic cluster diagram. A central node is labeled "Add subtopic". Below it, a node titled "what is machine learning" is highlighted with a blue border and contains an "Add supporting content" button. Below that is another "Add subtopic" node. To the right, a dark blue box labeled "big data" is connected to the central cluster, with a sub-node titled "Common Misconceptions in B". On the left side of the interface, there are zoom controls: a "+" button, a "-" button, and a "100%" indicator.

Marketing Hub Basique :

Outils blogging

Le blog HubSpot facilite la création et l'optimisation de contenu avec des recommandations et permet de mesurer la performance des articles.



The screenshot shows the HubSpot 'Optimize' sidebar for a blog post. At the top, there are links for 'Back to blog posts', 'Edit', and 'Settings'. The sidebar is titled 'Optimize' and includes a close button. Below the title, there is a description: 'Improve your content for better performance by following these suggestions.' The main section is 'This blog post is about:', which includes a search box for 'Add keywords...'. Below this is a 'TO-DO' section with several items:

- Content Body (511 Words)**
 - There are 0 call-to-actions in the blog post.
 - market research keyword not used.
 - Your blog post includes 0 internal links. [Explore some internal links you might use in this blog post.](#)
- Meta**
 - There are 0 keywords in your URL.
- Title**
 - Your title has no keywords.

On the right side of the page, the article title '5 Signs It's Time to...' is visible, along with the author 'Sally Smiles' and the date '7/8/16 9:'. The article content begins with 'The list post is one of the...' and 'Use your introduction as... will help them. Keep it lig... data that you can include... introduction, too.'

Marketing Hub Basique :

Outils de réseaux sociaux

Liez les interactions sociales à de vraies personnes dans votre base de données, de sorte que vous puissiez avoir une vue en profondeur sur le contexte et hiérarchiser les conversations.

Observez chaque interaction avec vos messages et créez des flux de surveillance de mots clés personnalisés pour tous les membres de votre équipe afin d'identifier les interactions.

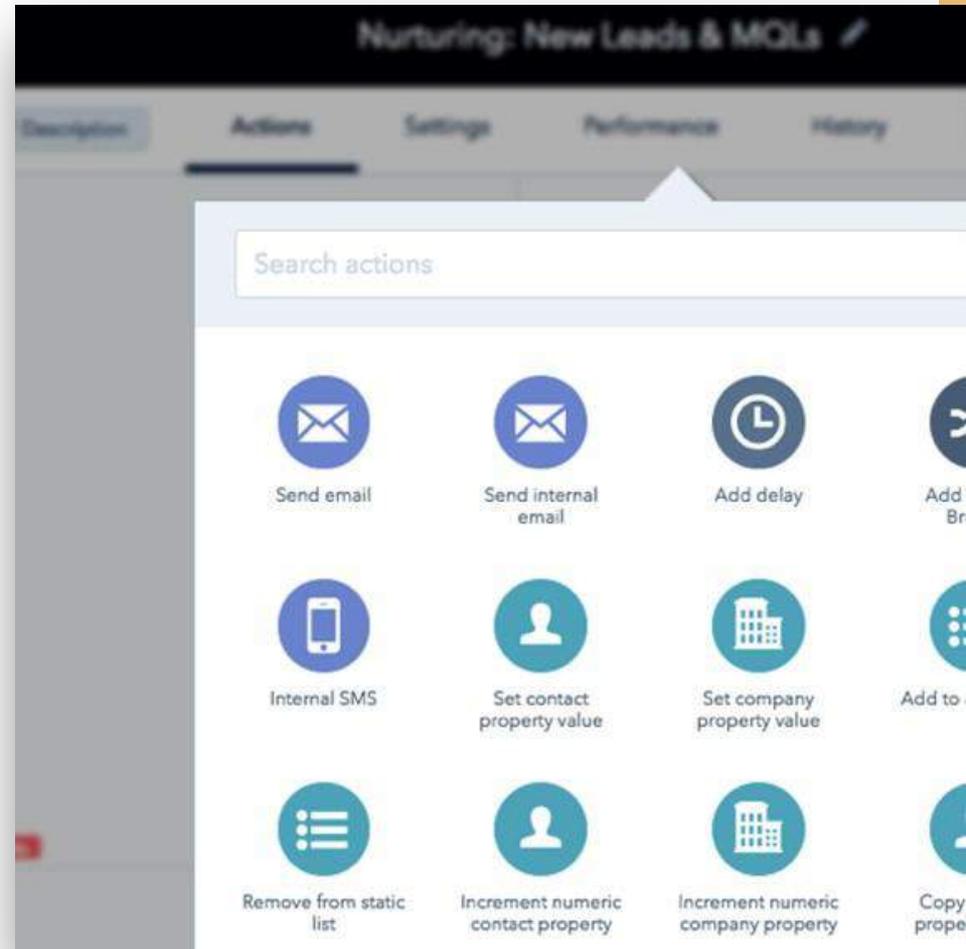
Ne manquez jamais une occasion de vous engager avec vos abonnés ou de ravir vos clients.

The screenshot displays the 'Social Media' section of the HubSpot Marketing Hub interface. The top navigation bar includes 'Contacts', 'Conversations', 'Marketing', 'Sales', 'Service', 'Automation', and 'Reports'. The main heading is 'Social Media', with sub-tabs for 'Monitoring', 'Publishing', 'Reports', 'Messenger', and 'Settings'. The 'Monitoring' tab is active, showing 'Inbox Streams' with a dropdown for '9 accounts' and a 'New only' filter. A table lists activity metrics: 'All Activity' (12), 'Conversations' (5), 'Interactions' (0), and 'New Followers' (7). Below this is the 'Twitter Streams' section, which includes a 'Create stream' button and a list of streams such as '@HubSpotSM's Sent Messages', 'Retweets of @HubSpotSM', '@DariaAMarmer's Timeline', and 'greenish cardigan'. On the right side, a notification for 'INSTAGRAM COMMENTS' is visible, stating '1 person commented on your post'. A comment from 'tim.developer.hubspot' is shown, asking 'How can you improve your social media strategy?' and posted '10 days ago'. A reply from 'productofmanagement' is also visible, stating 'Stay engaged with your target audience at all'.

Marketing Hub Pro :

Marketing Automation

Déclenchez des campagnes par e-mail en fonction de nombreux critères, y compris les soumissions de formulaire, les revisites de votre site, les vues de vos vidéos et d'autres déclencheurs. Assignez vos leads à votre équipe de vente. Créez des transactions, des tâches et des notifications de déclenchement pour automatiser le flux de travail de votre équipe.



Marketing Hub Pro :

Segmentation personnalisée

Segmentez vos leads en fonction de leurs informations de contact et leurs comportements en ligne. Utilisez ces listes hyper-ciblées pour envoyer des e-mails, pour personnaliser le contenu du site web et pour automatiser le marketing.

The screenshot shows the HubSpot interface for creating a list. At the top, there are navigation options: "Back to lists", "Test contact", "More", and a "Saved" button. The list title is "Attended Webinar: How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine - HubSpot Customers" with 132 contacts. A "Show more info" button is visible. The main area displays a list of segmentation rules connected by "and" operators:

- Rule 1: Contact has filled out **Lead Form** on **Webinar Page**.
- Operator: and
- Rule 2: Contact has attended **How to Leverage Webinars to Fuel Your Marketing and Sales Engine**.
- Operator: and
- Rule 3: The contact property **Lifecycle Stage** is equal to **Customer**.

Below the rules are buttons for "and..." and "or..." to add more conditions.

Marketing Hub Pro :

Tableaux de bord et reporting

Créez de magnifiques rapports personnalisés à exporter sur pratiquement n'importe quelle statistique de HubSpot Marketing, n'importe quel enregistrement de HubSpot CRM ou des données provenant de n'importe quelle application intégrée. Utilisez des rapports en boucle fermée pour déterminer le retour sur investissement de votre travail.

Marketing Dashboard ▾

Date range: All data ▾

Marketing Performance



Marketing Hub Professional:

Fonctions marketing vidéo

Les spécialistes du marketing peuvent désormais héberger et gérer gratuitement des fichiers vidéo dans HubSpot. Les utilisateurs peuvent intégrer ces vidéos dans des pages de sites Web et des articles de blog en un seul clic, et ajouter des CTA et des formulaires dans la vidéo pour rendre les vidéos interactives.

Les nouvelles analyses de performance des pages de destination vidéo et des publications de blog permettent de maximiser l'impact des campagnes de marketing vidéo.

The image displays a collage of HubSpot marketing analytics and video interaction tools. On the left, there are two charts: 'Video views' and 'Video retention'. The 'Video views' chart shows a line graph with data points for Sep 14, Oct 14, and Nov 14, with values ranging from 0 to 3.0M. The 'Video retention' chart shows a line graph with data points for 00:00 and 01:00, with values ranging from 0% to 100%. In the center, there is a video player with a play button overlay. On the right, there is a list of video campaigns with CTAs like 'TRY IT OUT' and 'CHECK IT OUT'. The 'Add form' dialog box is also visible, showing fields for Name, Header, and Font.

Analytics

Campaign: All campaigns Type: All

TRY IT OUT

Ridge CTA
Last updated 25 Jul 2018 11:42

TRY IT OUT

Ridge CTA
Last updated 25 Jul 2018 11:42

CHECK IT OUT

CTA Large
Last updated 25 Jul 2018 11:42

ALL TO ACTION

Action
Last updated 25 Jul 2018 11:41

01:30 01:40 01:50

Add form X

Name

Video form 1 (August 1, 2018 3:32:45PM)

Header

Sign up for email updates

Font **Font size**

Arial 20

Marketing Hub Entreprise :

Personnalisation

Personnalisez facilement tout, depuis vos e-mails jusqu'au contenu de votre site web et des appels-à-l'action. Mentionnez des détails spécifiques sur un contact et son entreprise, ou permutez des blocs entiers de contenu et de chemins de conversion pour rendre leur expérience plus personnelle.

The screenshot displays the Biglytics Marketing Hub interface. At the top, there are navigation links for "Content", "Settings", and "Publish or Schedule". The Biglytics logo is prominently displayed. Below the logo, a introductory text reads: "At Biglytics, we've heard it all when it comes to Big Data so we put together our favorite tools to help you get the most out of your data with our Big Data..."

The central focus is a modal window titled "What type of smart content do you want to create?". This modal offers two main options for content targeting:

- Show content to visitors, contacts, or customers based on their:** This section includes four selectable options: "COUNTRY" (represented by a globe icon), "DEVICE TYPE" (represented by a smartphone icon), "REFERRAL SOURCE" (represented by a download icon), and "PREFERRED LANGUAGE" (represented by a speech bubble icon).
- OR**
- Show content to contacts or customers based on:** This section includes two selectable options: "CONTACT LIST MEMBERSHIP" (represented by a list icon) and "LIFECYCLE STAGE" (represented by a flowchart icon).

A "Next step" button is located at the bottom right of the modal. In the bottom right corner of the overall interface, there is a small disclaimer: "Biglytics is a fictional company. All products, and features are fictional. Do not submit your information or contact information to us or by other parties. By submitting this form, you consent to our terms of service."

Marketing Hub Entreprise :

Scoring prévisionnel des leads

Le Scoring Prévisionnel des Leads prend en compte des centaines de facteurs démographiques et comportementaux pour attribuer automatiquement un score aux contacts en fonction de leur probabilité d'achat.

The screenshot displays a CRM interface for a lead named Emily Keefe. The lead's profile includes a profile picture, name, and affiliation with Xavier University. A predictive lead scoring overlay is shown, displaying a score of 52. The overlay lists positive factors such as 'Original Source Type is Social Media' and 'Job Title is Data Scientist', and negative factors such as 'Emails Opened is 1 - 3' and 'Company Size is 1 - 10'. The interface also shows navigation options like 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'.

Emily Keefe
Xavier University

Actions ▾

▼ About Emily Keefe

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

View all properties View properties

▼ Emily's Company

Xavier University
<http://xavier.edu>

Name ⓘ
Xavier University

Duration
1 Hour

▼ Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

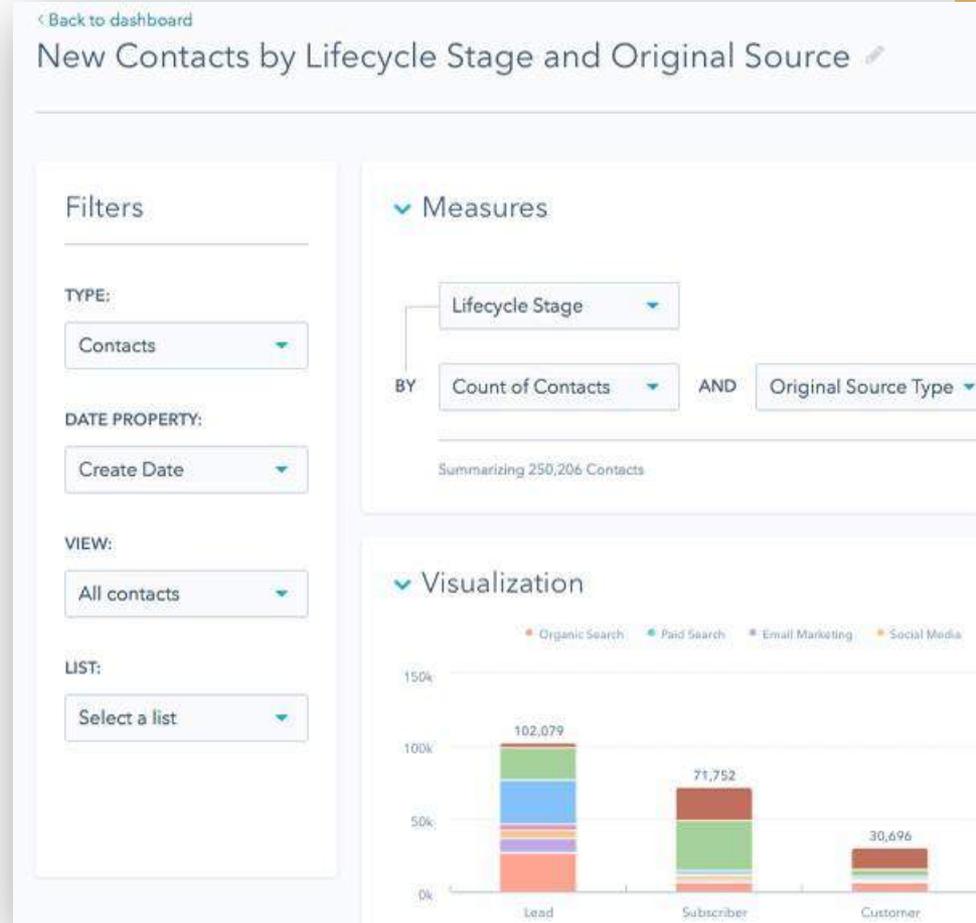
- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

Learn more about your model

Marketing Hub Entreprise :

Rapports avancés

Créez des rapports détaillés liés aux efforts de marketing personnalisé et aux transactions réalisées. Créez des tableaux de bord personnalisés basés sur la quasi totalité des données stockées dans votre système CRM.

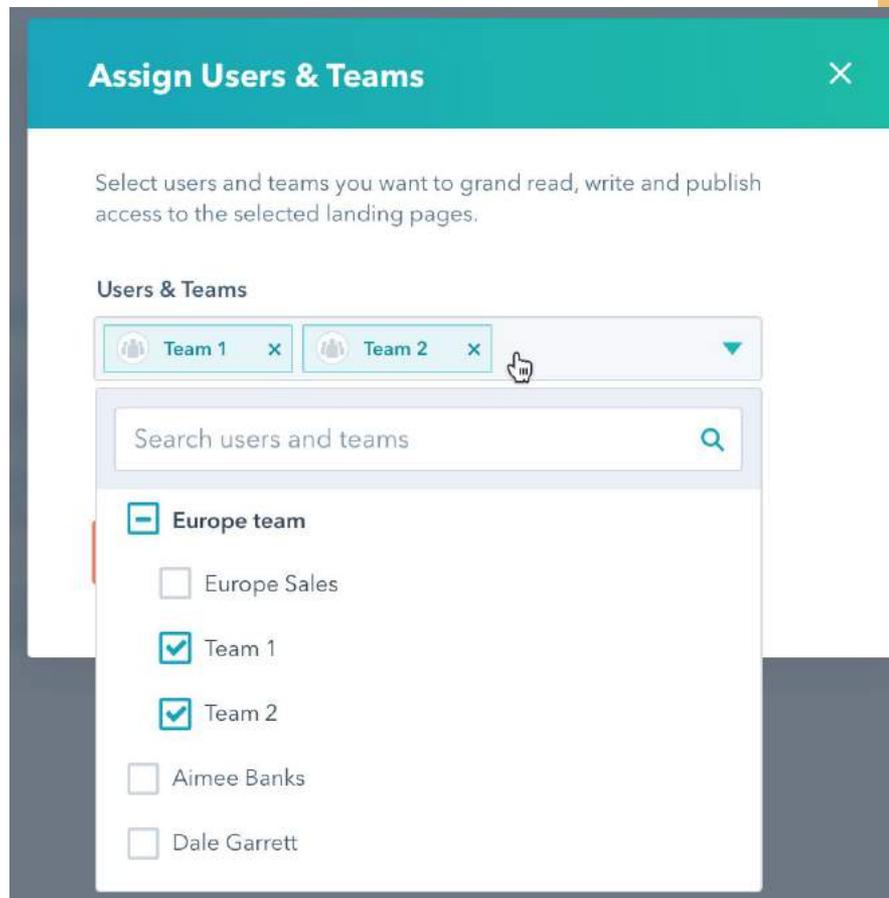


Marketing Hub Enterprise:

Division de contenu

Utilisez les Équipes pour segmenter les actifs dans HubSpot, offrant aux utilisateurs appropriés un accès simple et sans encombre au bon contenu.

Utile pour les équipes marketing internationales, les équipes organisées en divisions, lignes de produits, marques ou autres dimensions.



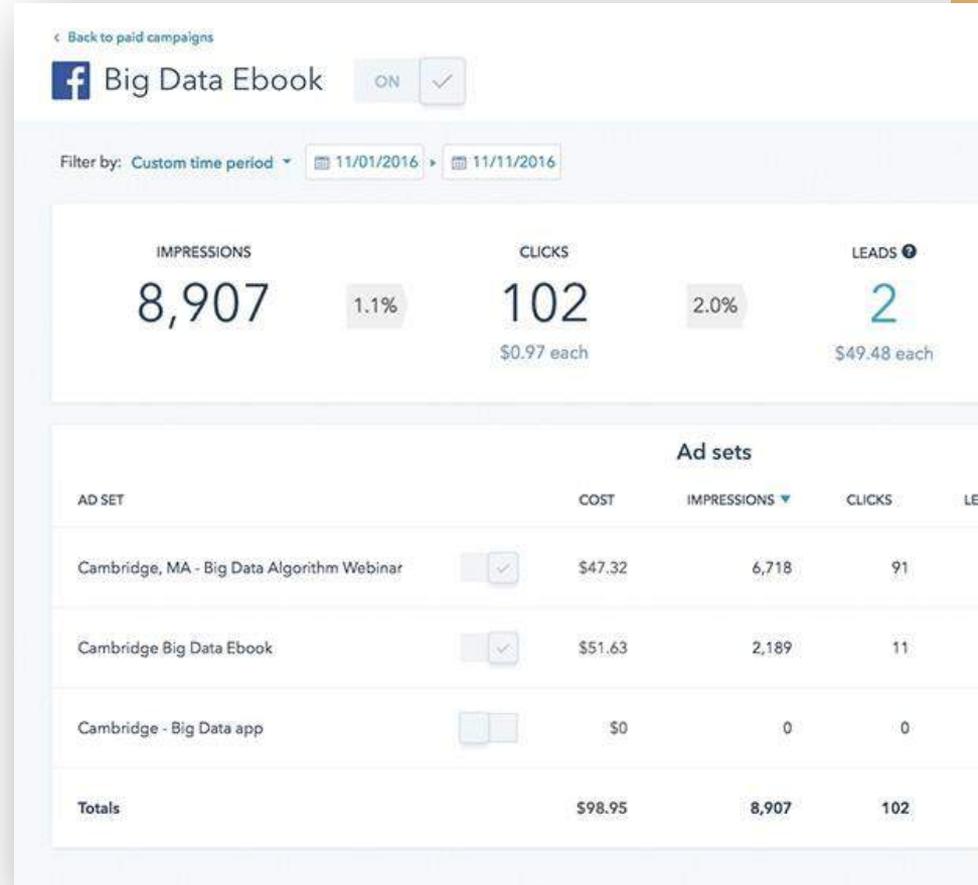
The screenshot shows the 'Assign Users & Teams' dialog box. At the top, there is a teal header with the title 'Assign Users & Teams' and a close button (X). Below the header, a text instruction reads: 'Select users and teams you want to grant read, write and publish access to the selected landing pages.' Underneath, the 'Users & Teams' section features a horizontal bar with two team selection buttons: 'Team 1' and 'Team 2', each with a close icon (X) and a dropdown arrow. A mouse cursor is hovering over the 'Team 2' button. Below this bar is a search input field labeled 'Search users and teams' with a magnifying glass icon. The search results are displayed as a list of items, each with a checkbox and a name:

- Europe team
- Europe Sales
- Team 1
- Team 2
- Aimee Banks
- Dale Garrett

Module complémentaire :

Publicités

Vous utilisez Google AdWords ou la publicité sur Facebook ? Le module complémentaire Ads dans HubSpot vous montre non seulement les impressions et les clics, mais également les prospects, les clients et le ROI réel de vos campagnes.

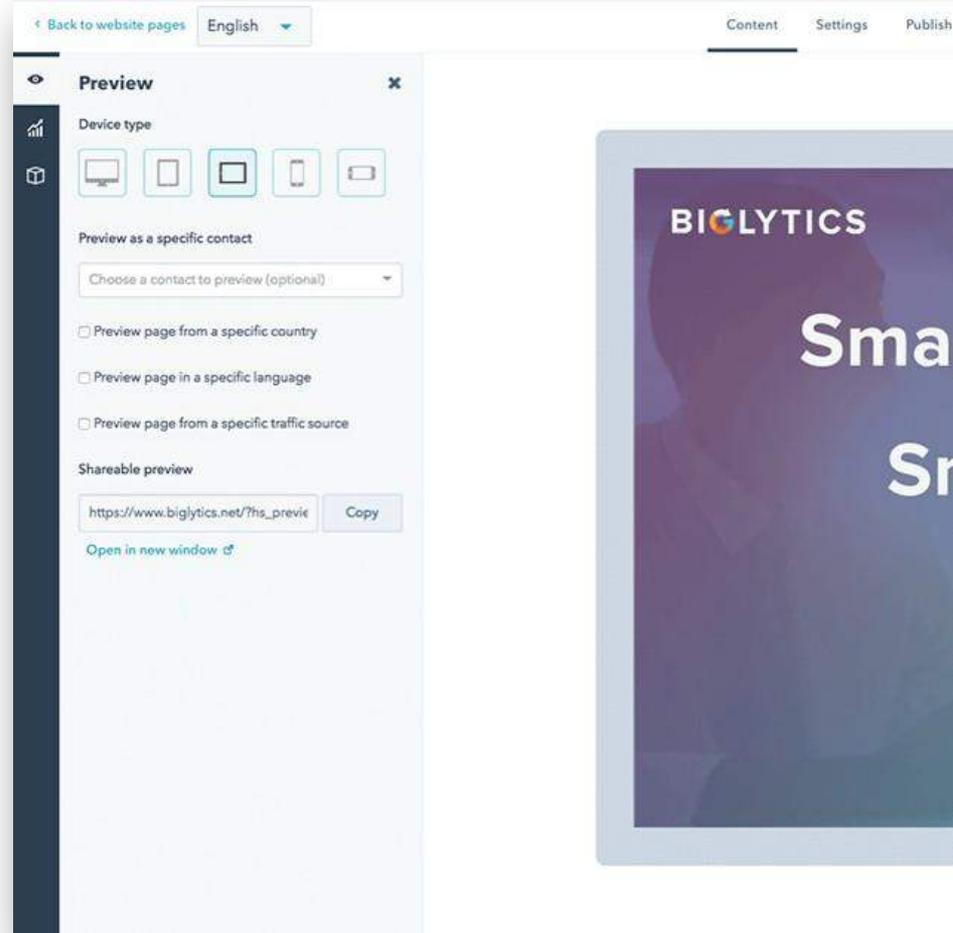


Module complémentaire :

Module Site web

Construisez et hébergez l'ensemble de votre site avec le générateur de sites Web de HubSpot par simple glisser-déposer.

Personnalisez le contenu pour chaque visiteur et publiez du contenu optimisé pour les mobiles depuis une seule et même interface.



Marketing Hub :

Compatible avec le CRM

Le Marketing Hub est profondément connecté à HubSpot CRM. Suivez les contacts, les entreprises, les transactions, les tâches, les tickets et bien plus dans le CRM leader pour les PME.

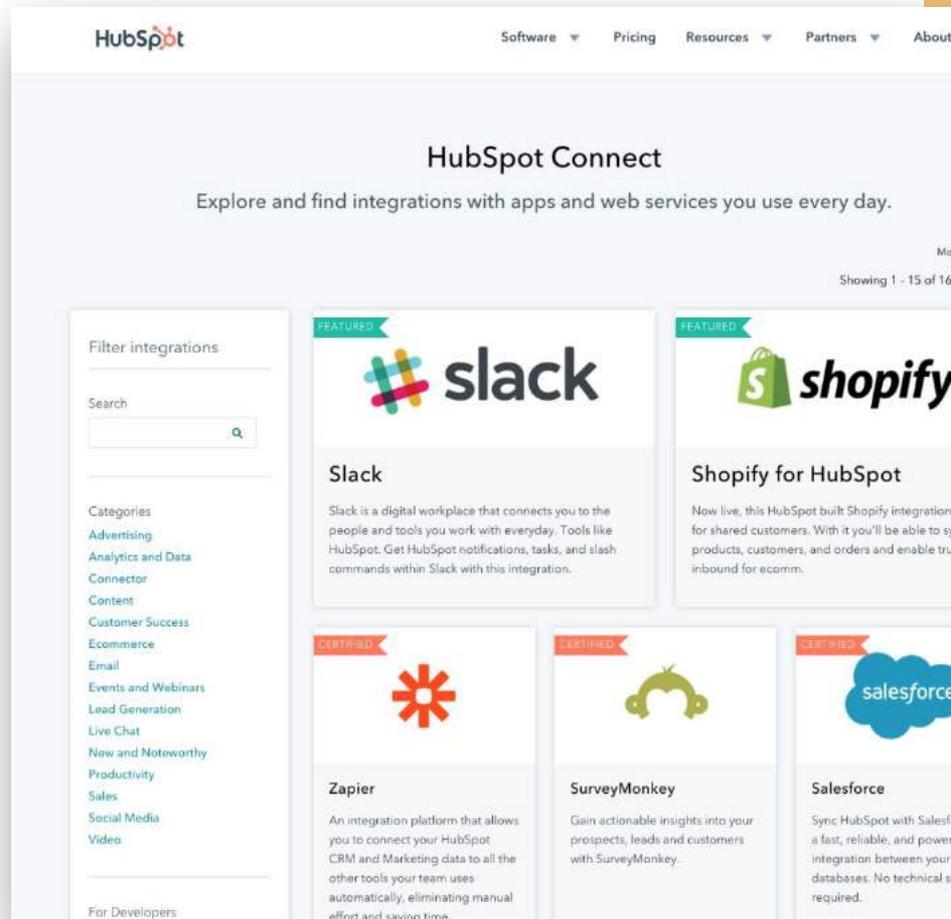
Vous utilisez déjà un système CRM que vous appréciez comme Salesforce ? HubSpot dispose d'une intégration native totalement prise en charge, facile à configurer et à utiliser (pour les plans professionnels et supérieur).

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. On the left, a contact profile for Emily Keefe is shown, including her profile picture, name, and affiliation with Xavier University. Below this, there are sections for 'About Emily Keefe' and 'Emily's Company', each with an 'Actions' dropdown menu. The 'About' section shows a date '12/06/2016 9:27 AM EST' and buttons for 'View all properties' and 'View property history'. The 'Company' section shows the Xavier University logo and website URL 'http://xavier.edu'. On the right, a meeting notification is visible, stating 'You have a meeting with Emily Keefe' and providing details for a 'Chat about Sales platform' meeting, including a call link, dial-in number (401-283-6228), PIN (52890), and a duration of 1 hour. The top navigation bar includes options for 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'.

Marketing Hub :

Intégrations HubSpot

Le Marketing Hub est connecté avec le Sales Hub, Service Hub et des centaines d'intégrations HubSpot Connect. Ajoutez facilement des outils, des apps et des services web supplémentaires qui disponibles dans la bibliothèque HubSpot.



The screenshot shows the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this is a "Filter integrations" sidebar on the left containing a search box and a list of categories: Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area displays a grid of integration cards. The top row features "Slack" and "Shopify for HubSpot", both marked as "FEATURED". The bottom row shows "Zapier", "SurveyMonkey", and "Salesforce", all marked as "CERTIFIED". Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration's benefits.



Sales Hub





Sales Hub

Construisez un processus efficace pour engager vos prospects et les transformer en clients.

Starter

Chat en ligne
Modèles & Séquences d'e-mails
Documents
Appels
Notifications et suivi des e-mails
Prospects Réunions
Intégration à Gmail et Outlook

Pro

Fonctionnalités Starter, plus :
Gestion d'équipes
Automatisation
Scoring Prévisionnel des Leads
Produits
Fonctionnalités intelligentes
Recommandations
Intégration Salesforce

Sales Hub Starter :

Conversations + Chat en ligne

Conversations est une boîte de réception universelle et collaborative qui rassemble les messages provenant du chat en ligne, de l'e-mail de l'équipe et de Facebook Messenger afin que vous puissiez visualiser, gérer et répondre aux conversations des prospects et des clients dans un emplacement central.

The screenshot displays the HubSpot Conversations interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this, the 'Support inbox' is visible, showing a list of conversation categories: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows a list of conversations with details for each, including the contact's name, profile picture, and a brief message snippet. The selected conversation is from Johnny Appleseed, with the subject 'Need help syncing my account'. The chat history shows a message from Johnny Appleseed asking for help with account syncing, followed by a response from Cody Wilson (support@hubspot.com) apologizing for a bug and offering assistance. A 'Reply' button is visible at the bottom of the chat window. In the bottom left corner, there is a status indicator for the user, showing a profile picture and the text 'Available'.

Sales Hub Starter :

Modèles, Séquences et *Snippets*

Créez des modèles personnalisés pour chaque étape du processus de vente et partagez-les au sein de votre équipe.

Lancez une série temporisée de messages électroniques basés sur vos modèles avec des séquences.

Gagnez du temps en enregistrant de courts "extraits" (*Snippets*) de texte que vous pouvez facilement insérer dans vos e-mails en utilisant les raccourcis clavier.

The screenshot displays the HubSpot Sales Hub interface for configuring an email sequence. The top navigation bar includes "Sequences" and "Meeting Follow Up". The left sidebar shows a "Mail" menu with options like "Inbox (2)", "Starred", "Sent Mail", "Drafts (5)", and "Outbox". The main content area shows a sequence of two emails: "EMAIL 1" (Thu 9/14) and "EMAIL 2" (Tue 9/19). The configuration panel for "Email 1" includes a "Start sequence at:" dropdown set to "Email 1", an "End sequence at:" dropdown set to "My contact", and a "Send email on" section with a calendar icon set to "09/14/2017" and a clock icon set to "7:10 PM". Below this, there is a "Biglytics Recap" section with the following text: "Hey Jeffrey, Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links. Biglytics - \$50/month per user Custom Objects - Unlimited Advanced Reporting - Unlimited Advanced Permissions Unlimited Events - Unlimited usage events". At the bottom, there are "Start sequence" and "Cancel" buttons, and a "To:" field with the email address "jrusso@hubspot.com".

Sales Hub Starter :

Documents

Créez une bibliothèque de contenu commercial utile pour l'ensemble de votre équipe, partagez des documents directement depuis votre boîte de réception Gmail ou Outlook et consultez le contenu qui convertit.

Lorsqu'un lead clique sur un lien e-mail pour ouvrir votre document ou le partage avec un collègue, nous vous en informons instantanément. Obtenez des données agrégées sur la façon dont votre contenu de vente contribue à faire progresser votre processus de vente.

The screenshot displays the HubSpot interface for a document titled "About HubSpot". At the top left, there is a link to "Back to documents". The document thumbnail shows a world map and text. To the right of the thumbnail, the document title "About HubSpot" is displayed with a pencil icon for editing. Below the title, three metrics are shown: SHARES (145), VISITORS (11), and VIEWS (17). Below the metrics, the "Visitors" section is visible, listing three individuals: Joseph Cavallaro, Kristen Kelley, and Julia McCarthy, each with a circular profile picture icon.

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

Visitors

NAME
 Joseph Cavallaro
 Kristen Kelley
 Julia McCarthy

Sales Hub Starter :

Appels

Utilisez les données de votre CRM HubSpot pour hiérarchiser vos meilleurs appels et configurer une file d'attente quotidienne. Un seul clic vous connecte à un prospect via Voice Over IP ou via votre téléphone fixe.

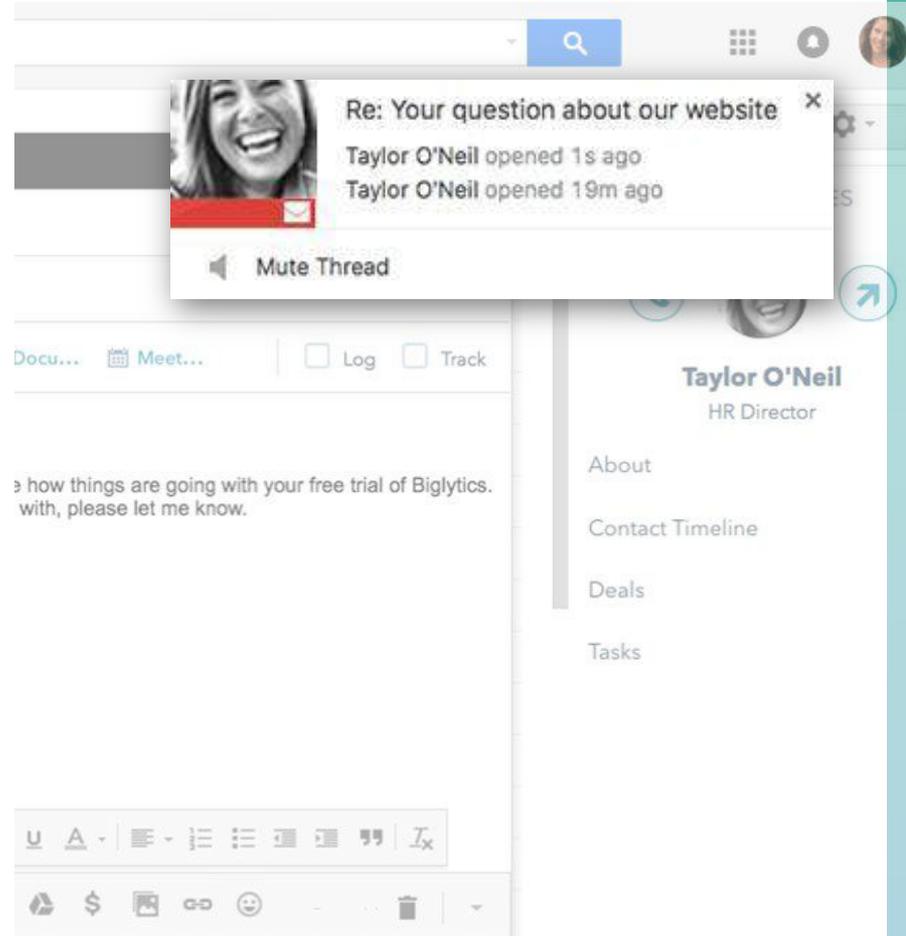
The screenshot shows a mobile application interface for a sales call. At the top, a green header displays "Connected to: +18603020709" and a timer showing "0:08". A red circular call button is in the top right corner. Below the header, a navigation bar shows "< Contacts". The main content area features a contact card for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing, with a profile picture and an "Actions" dropdown menu. A warning message states "This contact is not currently eligible to sync." with a "Details" link. Below this is an "About Taylor O'Neil" section with fields for First Name (Taylor), Last Name (O'Neil), and HubSpot Owner. On the right side, there are options for "New note" and "Email", a text input field for "Take notes on this call...", and a "Hang up" button. At the bottom right, a calendar snippet shows "September 2" and a notification "You made a" with a profile picture and "September 2".

Sales Hub Starter :

Notifications

Utilisez les notifications pour assurer un suivi quelques secondes après qu'un prospect ouvre un e-mail, clique sur un lien ou télécharge un document important. Notre flux d'activité intégré consigne automatiquement les actions de chaque responsable dans votre navigateur ou dans Sales Hub.

Les rapports sur l'ouverture, les clics et les réponses vous aident à identifier les modèles et les séquences d'e-mail les plus efficaces pour votre stratégie.



Sales Hub Starter :

Prospects

Suivez en temps réel les visites des prospects sur votre site, déterminez les entreprises les plus engagées et configurez des notifications personnalisées par e-mail pour votre équipe.

Triez les prospects à l'aide de dizaines de critères de filtrage différents, tels que la géographie, la taille de l'entreprise, le nombre de visites, etc.

Visits

< Back

Filtering on "All visits"

Add filter

Filter visits by...

MOST USED PROPERTIES

City

Postal Code

State/Region

ALL PROPERTIES

Prospect properties

Address

City

Country

<input type="checkbox"/>		NAME
<input type="checkbox"/>		netBlazr
<input type="checkbox"/>		Boston University
<input type="checkbox"/>		Bicon, LLC
<input type="checkbox"/>		Massport
<input type="checkbox"/>		Brightcove
<input type="checkbox"/>		Suffolk University
<input type="checkbox"/>		Partners HealthCare
<input type="checkbox"/>		Massachusetts Convention C...
<input type="checkbox"/>		Motion Recruitment Partners...

Sales Hub Starter :

Réunions

Donnez à vos prospects le pouvoir de réserver des Rendez-vous en ligne. Les réunions sont synchronisées avec votre calendrier Google ou Office 365, de sorte que votre planning soit toujours à jour. Lorsqu'un prospect réserve des réunions, créez automatiquement de nouveaux enregistrements ou consignez l'activité dans votre CRM.

UTC -04:00 East

Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

October

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Last name *

Your email address *

Company Name *

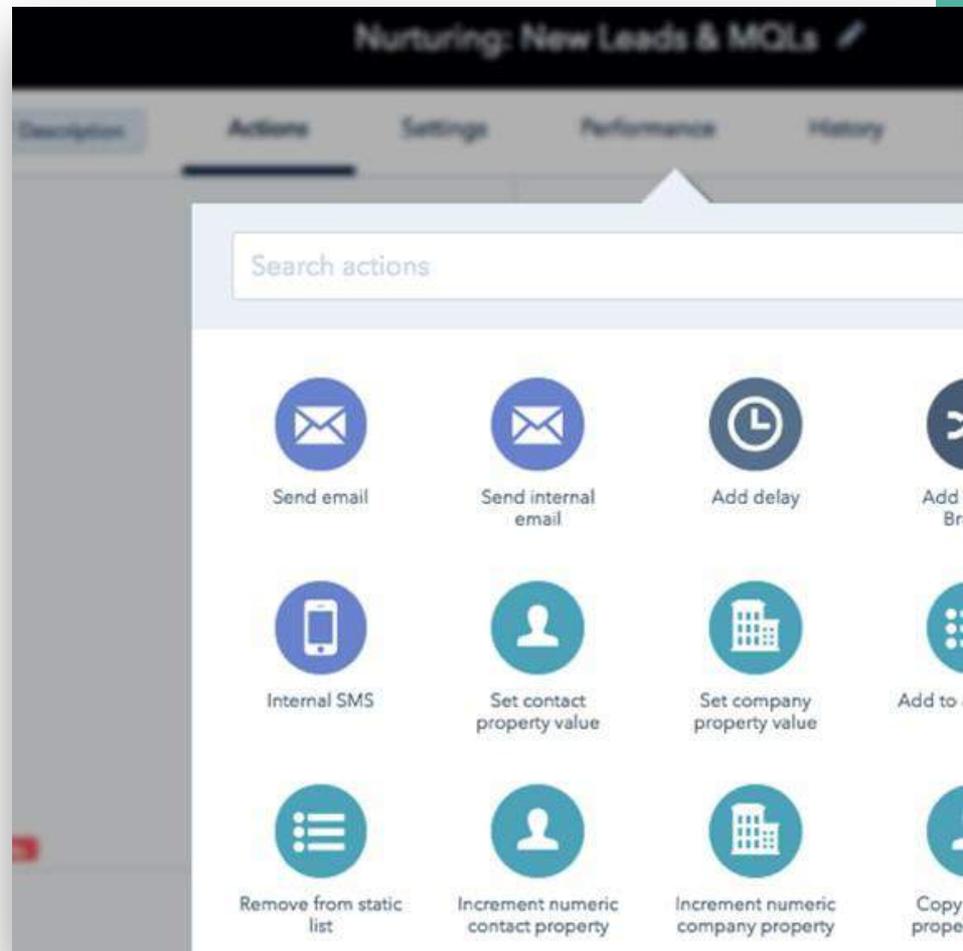
Company Size (employees) *

Confirm **Cancel**

Sales Hub Pro :

Automatisation

Automatisez les tâches de gestion courantes comme l'attribution de prospects, les notifications aux représentants lorsque des contacts effectuent des actions spécifiques, etc.



Sales Hub Pro :

Scoring Prévisionnel des leads

Le Scoring Prévisionnel des Leads prend en compte des centaines de facteurs démographiques et comportementaux pour attribuer un score automatiquement aux contacts en fonction de leur probabilité d'achat.

The screenshot displays a CRM interface for a lead named Emily Keefe. The lead's profile includes a photo, name, and company (Xavier University). A predictive lead scoring overlay is shown, displaying a score of 52. The overlay lists positive factors (Original Source Type is Social Media, Job Title is Data Scientist) and negative factors (Emails Opened is 1 - 3, Company Size is 1 - 10). The interface also shows navigation options like 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'.

Predictive Lead Scoring

52

Positive Factors

- Original Source Type is Social Media
- Job Title is Data Scientist

Negative Factors

- Emails Opened is 1 - 3
- Company Size is 1 - 10

[Learn more about your model](#)

About Emily Keefe

Became a Lead Date
12/06/2016 9:27 AM EST

[View all properties](#) [View](#)

Emily's Company

 Xavier University
<http://xavier.edu>

Name
Xavier University

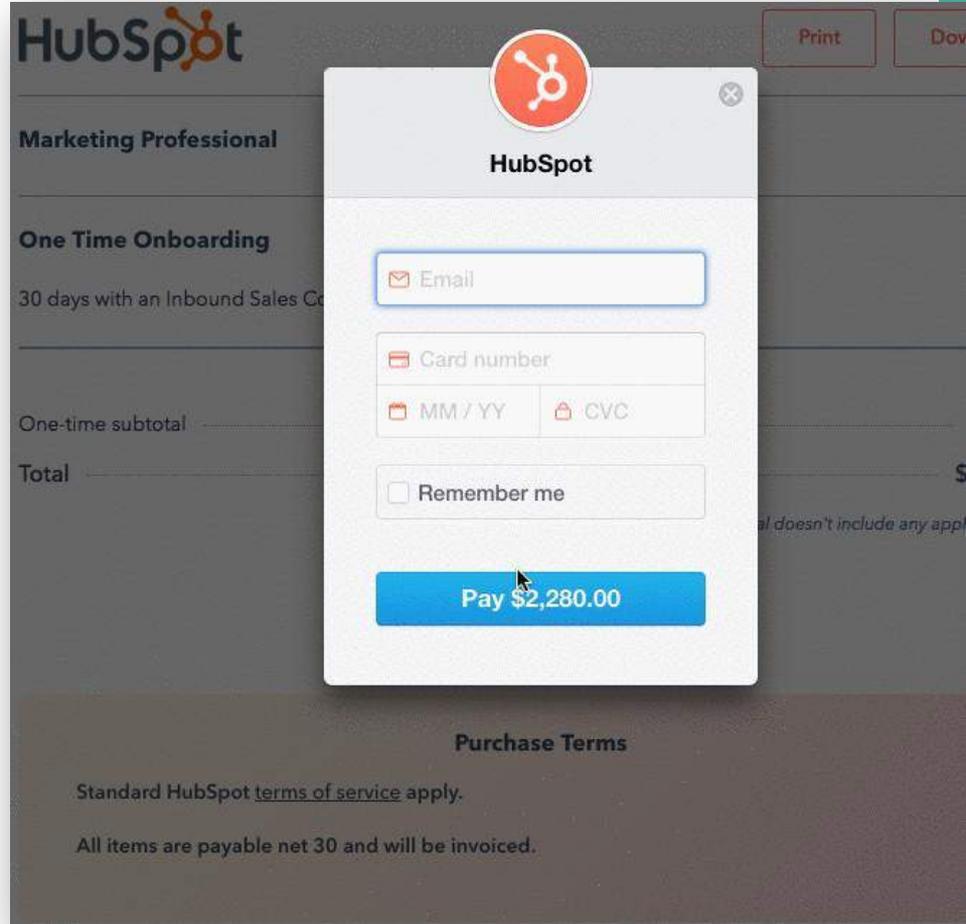
Duration
1 Hour

Sales Hub Pro :

Produits

Les produits vous permettent de suivre vos ventes et l'objet de vos transactions en toute simplicité.

Vous pouvez créer une bibliothèque de produits contenant tous les biens et les services que vous proposez, puis les associer à des transactions dans HubSpot.



The image shows a HubSpot checkout modal window overlaid on a dark background. The modal has a white background and a grey header with the HubSpot logo and a close button. Below the header, there are several input fields for payment information: an email field, a card number field, and two fields for the expiration date (MM / YY) and CVC. There is also a checkbox for "Remember me". At the bottom of the modal is a large blue button labeled "Pay \$2,280.00".

HubSpot

Marketing Professional

One Time Onboarding

30 days with an Inbound Sales Co

One-time subtotal

Total

Print

Do

Email

Card number

MM / YY

CVC

Remember me

Pay \$2,280.00

Purchase Terms

Standard HubSpot [terms of service](#) apply.

All items are payable net 30 and will be invoiced.

Sales Hub Pro :

Recommandations

Les recommandations classent vos modèles d'e-mail en temps réel lorsqu'un représentant commercial les utilise, offrant des suggestions utiles sur la manière de rendre les messages pertinents et personnalisés en fonction de vos prospects.

The screenshot displays the Sales Hub Pro interface for composing an email. At the top right, there is a link "Skip this co...". Below it, the email settings include "Start: Email 1", "Send follow-ups between:", "Time settings", "GMT-04:00", and an unchecked "Enable threading" option. A prominent "Low personalization" warning box is shown, stating: "Your email is only slightly personalized. Try tailoring your email more to your recipient to improve your chance of a reply." Below this warning, a recommendation section titled "Mention a technology used by Amazon" offers suggestions: "Amazon Simple Email Service", "Amazon Associates", "Omniure (Adobe Analytics)", and a "Show more" button. A "More tips" section follows, with the text: "Effective sales emails don't just happen. Read more about the science behind our recommendations." and a "View links" button. On the right side of the interface, another "Low personalization" warning is visible, and a partial "amazon and show you what" text is seen. At the bottom right, there is an "Enroll Pam" button.

Sales Hub :

Compatible avec le CRM

Le Sales Hub est profondément connecté à HubSpot CRM. Suivez les contacts, les entreprises, les transactions, les tâches, les tickets et bien plus dans le CRM leader pour les PME.

Vous utilisez déjà un système CRM que vous appréciez comme Salesforce ? HubSpot dispose d'une intégration native totalement prise en charge, facile à configurer et à utiliser (pour les plans professionnels et supérieur).

The screenshot displays the HubSpot CRM interface. At the top, there are navigation options: 'New note', 'Email', 'Call', and 'Log activity'. Below this is a header for the contact 'Emily Keefe' from 'Xavier University', including a profile picture and an 'Actions' button. The main content area is divided into two sections: 'About Emily Keefe' and 'Emily's Company'. The 'About' section shows the date 'Became a Lead Date: 12/06/2016 9:27 AM EST' and buttons for 'View all properties' and 'View property history'. The 'Company' section shows the 'Xavier University' logo and website URL 'http://xavier.edu'. On the right side, there is a meeting notification for 'December' with details: 'You have a meeting with Emily Keefe', 'Chat about Sales platform', 'View or join the call: https://www.uberconference.com/', 'Dial-in number: 401-283-6228', 'PIN: 52890', and 'Duration: 1 Hour'. A rich text editor is visible above the meeting notification with options for bold, italic, underline, and font size.

Sales Hub :

Intégrations HubSpot

Le Sales Hub est connecté avec le Marketing Hub, Service Hub et des centaines d'intégrations HubSpot Connect. Ajoutez facilement des outils, des apps et des services web supplémentaires disponibles dans la bibliothèque HubSpot.

The screenshot shows the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this is a grid of integration cards. On the left, there is a "Filter integrations" sidebar with a search bar and a list of categories including Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main grid features cards for Slack (marked as "FEATURED"), Shopify for HubSpot (marked as "FEATURED"), Zapier (marked as "CERTIFIED"), SurveyMonkey (marked as "CERTIFIED"), and Salesforce (marked as "CERTIFIED"). Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.



Service Hub





Service Hub

Engagez, guidez et devenez plus grand avec vos clients, en les transformant de gens heureux à promoteurs.

Pro

Conversations et Chat en ligne

Tickets

Base de connaissances

Modèles, Séquences et *Snippets*

Documents, Réunions et Appels

Bots conversationnels & Automatisation

Feedback & Reporting

Service Hub Pro :

Conversations + Chat en ligne

Conversations est une boîte de réception universelle et collaborative qui rassemble les messages provenant du chat en ligne, des e-mails de l'équipe et de Facebook Messenger afin que vous puissiez visualiser, gérer et répondre aux conversations des prospects et des clients dans un emplacement centralisé.

The screenshot displays the HubSpot Service Hub Pro interface. At the top, there is a navigation bar with tabs for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Reports. Below this is a 'Support inbox' section with a filter menu (Status: All, Channel: All, Assignee: Cody Wilson, Tags: None, Date: All time) and a list of conversation counts: All conversations (63), Assigned to me (3), Unassigned (2), Email (50), Chat (13), Bots (4), and Filtered (15). The main area shows three conversation cards for Johnny Appleseed (3m), Jason Williams (2hr), and Jackie Simpson (1d). Each card includes a profile picture, name, subject, and a button to view the message (EMAIL or CHAT). On the right, two conversation threads are visible. The first thread is from Johnny Appleseed to support@hubspot.com, with the subject 'Need help syncing my account'. The message content reads: 'Hi there! I was trying to sync my old account to this new one but I wanted to see if you'd be able to help? It seems like the page I do next.' The response from support@hubspot.com says: 'Thanks, Johnny Appleseed'. The second thread is from Cody Wilson to jappleseed@biglytics.com, with the subject 'Need help syncing my account'. The message content reads: 'Hi Johnny, So sorry to hear about that. Looks like there is a bug on our end bringing it to our attention! I'll work with my team to get that resolved for you. Let's see if I can help get you set up from here.' The response from support@hubspot.com says: 'Cody Wilson'. At the bottom left, there is an 'Available' status indicator with a profile picture.

Service Hub Pro :

Tickets

Effectuez le suivi des requêtes de vos clients afin d'organiser et de prioriser les tâches pour leur apporter des solutions plus rapidement, le tout dans un emplacement centralisé.

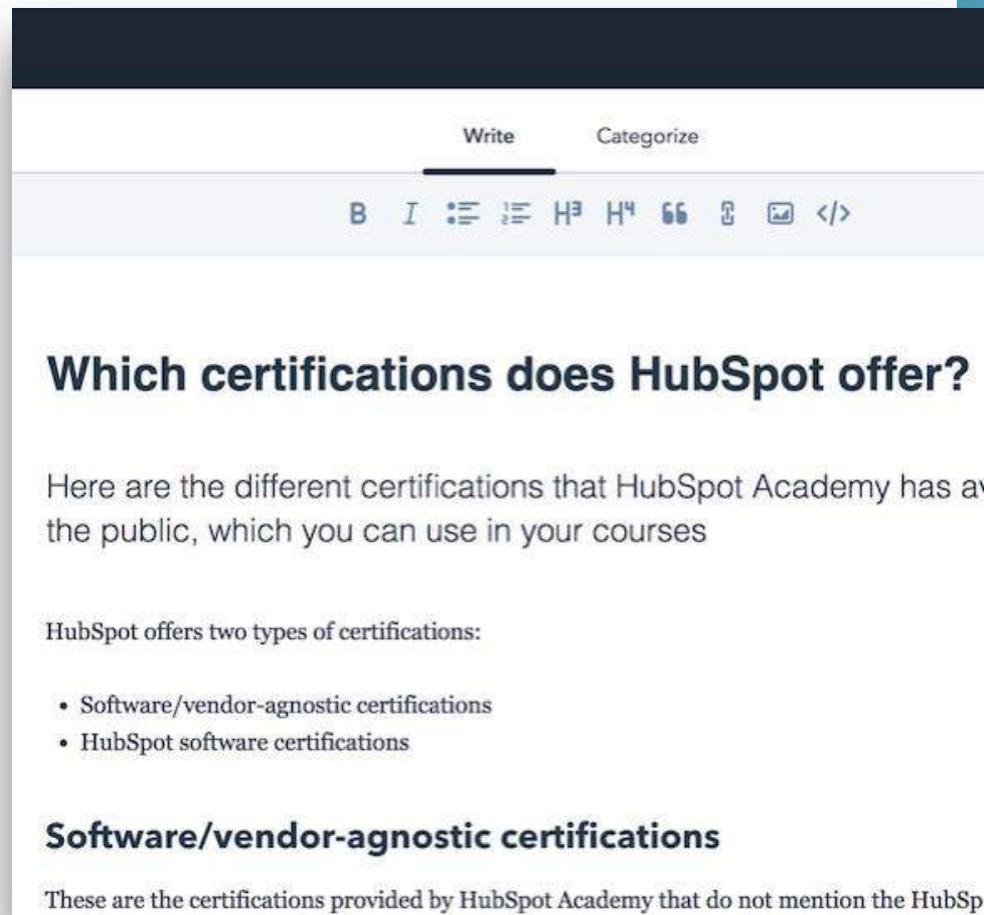
The screenshot displays the Service Hub Pro interface for managing tickets. The top navigation bar includes links for Contacts, Conversations, Marketing, Sales, Service, Automation, and Dashboards. The main header shows 'Tickets' with a view toggle set to 'Table'. On the left, there is a sidebar with 'All tickets' and a filter dropdown set to 'Ticket Pipeline'. The main area is a Kanban board with three columns: 'NEW' (9 tickets), 'WAITING ON CONTACT' (3 tickets), and 'WAITING ON US' (3 tickets). Each ticket card shows a title, duration, and priority level.

Column	Ticket Title	Open for	Priority
NEW	test	2 days	Low
NEW	Error Message	18 days	High
NEW	Extension of free trial?	18 days	Low
NEW	Free trial?	21 days	High
NEW	Can't log in	22 days	High
NEW	Lost item	22 days	High
NEW	Trouble sharing files	22 days	High
WAITING ON CONTACT	Help adding a user	18 days	High
WAITING ON CONTACT	Export doesn't contain the right fields	22 days	Low
WAITING ON CONTACT	Recover deleted folder	22 days	Low
WAITING ON US	Trouble logging in	23 days	Low
WAITING ON US	Credit card issue	23 days	High
WAITING ON US	Storage question	25 days	Low

Service Hub Pro :

Base de connaissances

Réduisez le nombre de requêtes adressées au support en permettant aux clients d'accéder aux informations en libre-service.



The screenshot shows a HubSpot Academy article editor. At the top, there are two tabs: "Write" (which is active and underlined) and "Categorize". Below the tabs is a rich text editor toolbar with icons for bold (B), italic (I), bulleted list, numbered list, heading 3 (H3), heading 4 (H4), quote, link, image, and code (</>). The main content area contains the following text:

Which certifications does HubSpot offer?

Here are the different certifications that HubSpot Academy has available to the public, which you can use in your courses

HubSpot offers two types of certifications:

- Software/vendor-agnostic certifications
- HubSpot software certifications

Software/vendor-agnostic certifications

These are the certifications provided by HubSpot Academy that do not mention the HubSpot

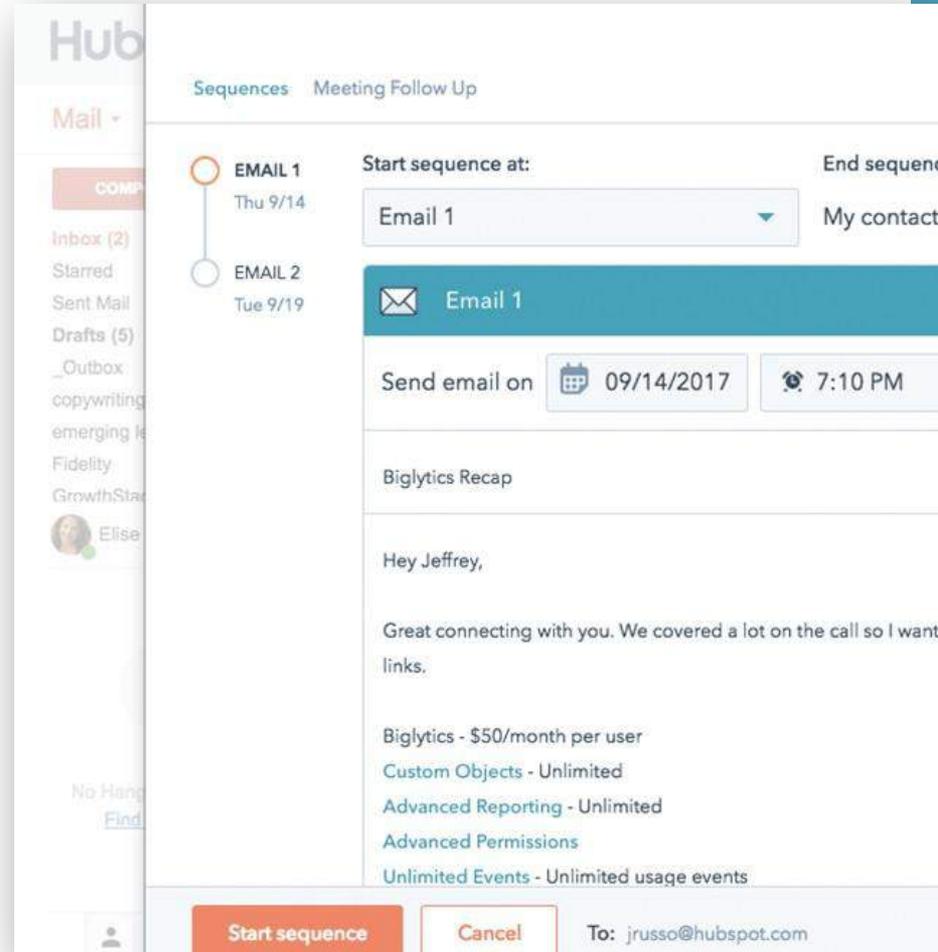
Service Hub Pro :

Modèles, Séquences et *Snippets*

Créez des modèles personnalisés pour chaque étape du processus de vente et partagez-les au sein de votre équipe.

Lancez une série temporisée de messages électroniques basés sur vos modèles avec des séquences.

Gagnez du temps en enregistrant de courts "extraits" (*Snippets*) de texte que vous pouvez facilement insérer dans vos e-mails en utilisant les raccourcis clavier.



HubSpot

Sequences Meeting Follow Up

Mail

COMP

EMAIL 1 Thu 9/14

EMAIL 2 Tue 9/19

Inbox (2)

Starred

Sent Mail

Drafts (5)

_Outbox

copywriting

emerging le

Fidelity

GrowthSta

Elise

No Hang

Find

Start sequence at: Email 1 End sequence at: My contact

Send email on 09/14/2017 7:10 PM

Biglytics Recap

Hey Jeffrey,

Great connecting with you. We covered a lot on the call so I want links.

Biglytics - \$50/month per user

Custom Objects - Unlimited

Advanced Reporting - Unlimited

Advanced Permissions

Unlimited Events - Unlimited usage events

Start sequence Cancel To: jrusso@hubspot.com

Service Hub Pro :

Documents

Créez une bibliothèque de contenu utile à l'ensemble de votre équipe, partagez des documents directement depuis votre boîte de réception Gmail ou Outlook et consultez le contenu qui est pertinent pour vos prospects et clients et qui convertit.

Lorsqu'un lead clique sur un lien e-mail pour ouvrir votre document ou le partage avec un collègue, nous vous en informons instantanément. Obtenez des données agrégées sur la manière dont votre contenu commercial contribue à faire progresser votre processus de vente.

The screenshot displays the HubSpot interface for a document titled "About HubSpot". At the top left, there is a link to "Back to documents". The document thumbnail shows a world map and text. To the right of the thumbnail, the document title "About HubSpot" is displayed with a pencil icon for editing. Below the title, a table shows the following statistics:

SHARES	VISITORS	VIEWS
145	11	17

Below the statistics, the "Visitors" section is visible, listing three visitors with their names and profile pictures:

- Joseph Cavallaro
- Kristen Kelley
- Julia McCarthy

Service Hub Pro :

Réunions

Donnez à vos prospects le pouvoir de réserver des Rendez-vous en ligne. Les réunions sont synchronisées avec votre calendrier Google ou Office 365, de sorte que votre planning soit toujours à jour. Lorsqu'un prospect réserve des réunions, créez automatiquement de nouveaux enregistrements ou consignez l'activité dans votre CRM.

UTC -04:00 East



Schedule time to chat with a Biglytics data analyst...

October

SUN	MON	TUE	WED	THU	FRI	SAT
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29

Confirm meeting for
Friday, October 28, 2016 3:00 PM

First name *

Last name *

Your email address *

Company Name *

Company Size (employees) *

Service Hub Pro :

Calling

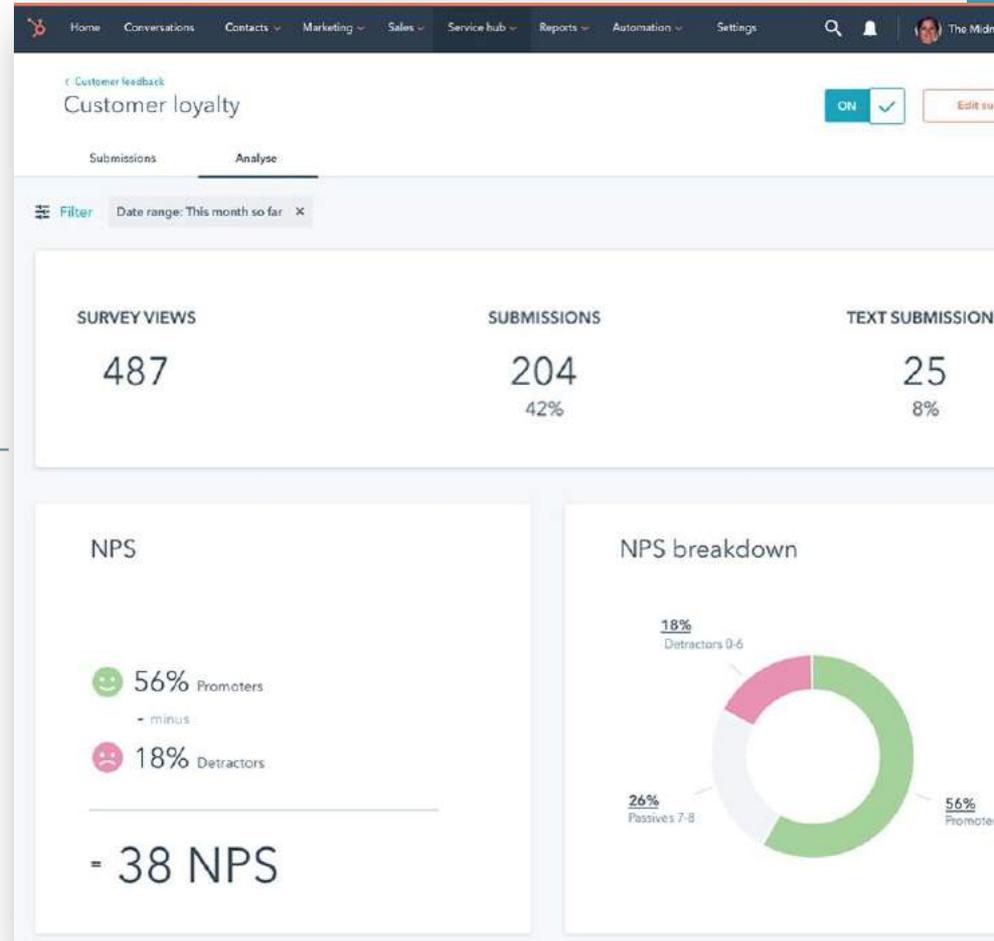
Utilisez les données de votre CRM HubSpot pour hiérarchiser vos meilleurs appels et établir une file d'attente quotidienne. Un seul clic vous connecte à un prospect via Voice Over IP ou via votre téléphone fixe.

The screenshot displays a HubSpot calling interface. At the top, a green bar indicates the call is connected to the number +18603020709, with a timer showing 0:08 and a red hang-up button. Below this, a navigation bar shows '< Contacts'. The main contact card for Taylor O'Neil, HR Director at PKGD Marketing, includes a profile picture, an 'Actions' dropdown menu, and a warning: 'This contact is not currently eligible to sync.' with a 'Details' link. To the right, a sidebar offers options for 'New note' and 'Email', a text area for 'Take notes on this call...', and a 'Hang up' button. At the bottom, a 'September 2' calendar view shows a call log entry: 'You made a September 20'.

Service Hub Pro :

Feedback

Rendez vos clients heureux et déployez des enquêtes pour obtenir et recueillir des retours qui pourront être utilisés pour créer une meilleure expérience client.



Service Hub Pro :

Bots + Automatisation

Utilisez des bots conversationnels pour améliorer l'efficacité du chat en ligne et mettre à l'échelle les communications avec vos clients.

Automatisez les tâches de gestion courante comme l'attribution de prospects, les notifications aux membres de votre équipe lorsque des contacts effectuent des actions spécifiques, etc.

The screenshot displays the HubSpot Helpdesk Automation interface. The top navigation bar includes 'Marketing', 'Sales', 'Service', and 'Automation'. The main header is 'Helpdesk Automation' with a pencil icon for editing. Below the header are tabs for 'Actions', 'Settings', and 'Performance'. The central area shows a workflow diagram with two steps: 1. 'Enrollment triggers: Contact has filled out Event de-registration [SAVE].', and 2. 'Create a ticket: "Contact registration help form" and assign to Marcus Andrews'. The right-hand panel is titled 'Create a ticket' and contains the following configuration options:

- Assign ticket to:** Radio buttons for 'Contact's existing' and 'Specify a HubSpot owner' (selected). A dropdown menu shows 'Marcus Andrews'.
- Ticket Pipeline:** A dropdown menu showing 'Support Pipeline'.
- Ticket Status:** A dropdown menu showing 'Waiting on us'.
- Ticket name:** A text input field with 'Contact registration help form' and an 'Insert contact token' icon.
- Source:** A dropdown menu showing 'Form' with a trash icon.
- Ticket description:** A text input field with 'Help register these people as they come in.' and an 'Insert contact token' icon.

At the bottom of the panel, there is a 'Set another ticket property' button, a 'Save' button, a 'Cancel' button, and a trash icon.

Service Hub :

Compatible avec le CRM

Le Sales Hub est profondément connecté à HubSpot CRM. Suivez les contacts, les entreprises, les transactions, les tâches, les tickets et bien plus dans le CRM leader pour les PME.

Vous utilisez déjà un système CRM que vous appréciez comme Salesforce ? HubSpot dispose d'une intégration native totalement prise en charge, facile à configurer et à utiliser (pour les professionnels et supérieur).

The screenshot displays a HubSpot CRM contact profile for Emily Keefe. At the top, there are navigation options: 'New note', 'Email', 'Call', '+ Log activity', and a search icon. Below these are tabs for 'Templates', 'Sequences', 'Documents', and 'Meetings'. The main header shows the contact's name 'Emily Keefe' and affiliation 'Xavier University', along with a circular profile picture and an 'Actions' button.

The 'About Emily Keefe' section indicates she became a lead on '12/06/2016 9:27 AM EST' and provides buttons to 'View all properties' and 'View property history'.

The 'Emily's Company' section features the Xavier University logo, name, and website URL 'http://xavier.edu', with an 'Actions' button. Below this, the contact's name and company are listed again.

On the right side, a meeting notification states 'You have a meeting with Emily Keefe'. Below it, a chat window titled 'Chat about Sales platform' provides call details: 'View or join the call: https://www.uberconference.com/', 'Dial-in number: 401-283-6228', 'PIN: 52890', and a 'Duration' of '1 Hour'.

Service Hub :

Intégrations HubSpot

Le Sales Hub est connecté avec le Marketing Hub, le Service Hub et des centaines d'intégrations HubSpot Connect. Ajoutez facilement des outils, des apps et des services web supplémentaires qui sont disponibles dans la bibliothèque HubSpot.

The screenshot shows the HubSpot Connect interface. At the top, the HubSpot logo is on the left, and navigation links for Software, Pricing, Resources, Partners, and About are on the right. The main heading is "HubSpot Connect" with the subtext "Explore and find integrations with apps and web services you use every day." Below this is a search bar and a list of categories including Advertising, Analytics and Data, Connector, Content, Customer Success, Ecommerce, Email, Events and Webinars, Lead Generation, Live Chat, New and Noteworthy, Productivity, Sales, Social Media, and Video. The main content area displays several integration cards: Slack (Featured), Shopify for HubSpot (Featured), Zapier (Certified), SurveyMonkey (Certified), and Salesforce (Certified). Each card includes the app's logo, name, and a brief description of the integration.

HubSpot

Software ▾ Pricing Resources ▾ Partners ▾ About

HubSpot Connect

Explore and find integrations with apps and web services you use every day.

Showing 1 - 15 of 16

Filter integrations

Search

Categories

- Advertising
- Analytics and Data
- Connector
- Content
- Customer Success
- Ecommerce
- Email
- Events and Webinars
- Lead Generation
- Live Chat
- New and Noteworthy
- Productivity
- Sales
- Social Media
- Video

For Developers

FEATURED

Slack

Slack is a digital workplace that connects you to the people and tools you work with everyday. Tools like HubSpot. Get HubSpot notifications, tasks, and slash commands within Slack with this integration.

FEATURED

Shopify for HubSpot

Now live, this HubSpot built Shopify integration for shared customers. With it you'll be able to sync products, customers, and orders and enable true inbound for ecomm.

CERTIFIED

Zapier

An integration platform that allows you to connect your HubSpot CRM and Marketing data to all the other tools your team uses automatically, eliminating manual effort and saving time.

CERTIFIED

SurveyMonkey

Gain actionable insights into your prospects, leads and customers with SurveyMonkey.

CERTIFIED

Salesforce

Sync HubSpot with Salesforce a fast, reliable, and powerful integration between your databases. No technical s required.

The background is a gradient of orange and red tones. There are several decorative elements: a large semi-transparent orange circle in the top left, a smaller semi-transparent orange circle in the top center, and a large semi-transparent orange arc in the bottom right. The text is white and centered.

I&YOO

AGENCE BUSINESS CONTENT

NOS
SERVICES

Une palette complète de services

Nous avons élaboré une palette de services qui vous permet de travailler avec nous selon vos besoins. Vous pouvez nous confier tout ou partie de votre stratégie selon votre taille ou vos objectifs.



Inbound marketing

Attirez des visiteurs sur votre site et transformez-les en clients fidèles.



Marketing automation

Automatisez vos tâches répétitives. Améliorez votre relation clients.



Communication

Confiez-nous vos campagnes de communication depuis votre plateforme de marque jusqu'à vos campagnes publicitaires.



Content marketing

Vos prospects voient vos contenus avant que vos vendeurs ne les contactent.



Lead nurturing

Le lead nurturing permet de créer une relation fructueuse avec vos futurs clients.



Social selling

L'art et la manière d'utiliser les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux prospects.



Lead generation

Générer des leads en ligne aura le pouvoir de transformer votre marketing.



Création de sites web

Faites de votre site web une machine à ramener des prospects qualifiés.



Formation

Formez-vous et vos équipes. Compétences et bonnes pratiques à la clé.

Nos valeurs

On ne choisit pas un partenaire à la légère. Nous faisons partie intégrante de vos équipes. C'est pourquoi nous avons choisi de partager avec vous nos valeurs.



La créativité

La créativité est la capacité à créer, à imaginer, à innover. C'est la qualité première que nous recherchons chez nos employés. Chaque jour nous sommes confrontés aux défis et aux enjeux de nos clients. La créativité sert à solutionner vos problèmes et rendre vos campagnes magiques.



L'excellence

L'excellence est une manière d'être et une recherche permanente de perfection. Nous partageons tous cette volonté de nous dépasser pour offrir le meilleur à nos clients.



La bienveillance

La bienveillance est la disposition affective d'une volonté qui vise le bien et le bonheur d'autrui. Chez I AND YOO nous y voyons l'élément central qui conditionne la transparence et la confiance, et surtout la performance à long terme, autant qu'une exécution efficiente à court terme.



Le respect

Le respect de la personne est solidement ancré dans notre culture, animé depuis son origine par une éthique forte et des valeurs humanistes. La diversité et la différence sont considérées comme une richesse, source de dynamisme et de créativité. Il s'agit avant tout d'écoute et d'ouverture, de respect de l'autre, et de tenir ses engagements dans la durée vis-à-vis de la personne, qu'il soit un collaborateur ou un partenaire externe.



L'engagement

Le marketing est en continuelle évolution. Trouver la meilleure solution pour nos clients nécessite parfois de prendre des risques. L'échec est accepté voire recommandé. Il est source de progrès s'il est accepté, compris et corrigé. Il ne doit cependant pas être reproduit. Nous aidons nos clients chaque jour à ré-enchanter leur relation client et cela ne peut pas se faire sans un engagement fort. Chacun porte en lui les graines de cet engagement si tant est qu'il puisse s'épanouir professionnellement. Les personnes épanouies professionnellement sont plus susceptibles de développer nos valeurs de créativité, de respect, bienveillance et d'excellence.

Agence Business Content

I AND YOO

4 avenue Laurent Cély
92600 Asnières-Sur-Seine

Tél. 01 47 33 32 88

contact@iandyoo.com

Ré-enchantons votre relation clients

I&YOO
AGENCE BUSINESS CONTENT

