



HubSpot vs Mailchimp

Guide de comparaison rapide

HubSpot et Mailchimp proposent tous deux des outils de qualité essentiels à la croissance des entreprises de toutes tailles, mais il ne s'agit pas du même type de produit. Leurs différences sont en réalité conséquentes et peuvent avoir un réel impact sur l'évolution de votre entreprise.

HubSpot est une solution complète et évolutive

Mailchimp est une plateforme leader du marché qui propose des services de marketing automation et d'e-mail marketing. Il ne s'agit pas d'un CRM complet, ce qui signifie que ses clients ne disposent que des outils d'e-mail marketing pour entrer en contact avec leur audience et favoriser les conversions. Mailchimp offre des intégrations supplémentaires pour augmenter ses capacités, mais la solution finit par devenir obsolète ou vient s'ajouter à un environnement technologique complexe à mesure que les besoins des entreprises se développent.

HubSpot propose également des fonctionnalités avancées d'e-mailing et de marketing par le biais de son Marketing Hub, qui comprend notamment des outils avancés pour les réseaux sociaux, les appareils mobiles et l'automatisation des campagnes publicitaires. Mais le Marketing Hub faisant partie intégrante de la plateforme CRM de HubSpot, les clients bénéficient d'un ensemble plus riche de fonctionnalités intégrées prêtes à l'emploi. Ces fonctionnalités connectent le marketing, les ventes, la gestion de contenu, le service client et les opérations, ce qui fait de HubSpot un produit complet hautement évolutif adapté aux besoins des entreprises en croissance.

Une solution qui évolue au même rythme que votre entreprise

Essayez HubSpot gratuitement avant de passer à une version premium pour bénéficier de fonctionnalités encore plus puissantes :



Augmentation des limites



Transfert des conversations



Files d'attente des tâches



Automatisation des ventes



Suppression du branding HubSpot



Kit de développement logiciel pour les appels



Hébergement premium (CMS)



Réseau global de diffusion de contenu

Les fonctionnalités dont vous avez besoin, quand vous en avez besoin

Les entreprises en croissance ont besoin de solutions complètes qui peuvent évoluer en même temps qu'elles, et non d'un environnement technologique fragmenté qui nécessite des mises à niveau constante et l'aide d'un spécialiste informatique pour sa gestion. Quelle que soit la taille de votre équipe, HubSpot répond à vos besoins sans attendre.



CRM	Base de données CRM unique pour la vente, le marketing, le service client et les opérations	CRM marketing
Formulaires	 Gratuit	 Gratuit
E-mail marketing	 Gratuit	 Gratuit
Planification de rendez-vous	 Gratuit	 Gratuit
Gestion des publicités	 Gratuit	
Chat en direct	 Gratuit	
Outil de gestion des tickets	 Gratuit	
Synchronisation des données historiques	 Gratuit	
Mappages de champs par défaut	 Gratuit	
Gestion des contacts	 Gratuit	
Appels	 Gratuit	
Automatisation des ventes	 Starter	

HubSpot vs Mailchimp

Des fonctionnalités qui font la différence



E-mail marketing	Des fonctionnalités pratiques, notamment un éditeur en glisser-déposer, des modèles personnalisés, des fonctionnalités de personnalisation et l'A/B testing. Des campagnes entièrement intégrées basées sur les informations disponibles dans l'ensemble du CRM.	Des fonctionnalités pratiques, notamment un éditeur en glisser-déposer, des modèles personnalisés, des fonctionnalités de personnalisation et l'A/B testing (disponible avec une mise à niveau payante). Permet la gestion des contacts marketing mais sans l'appui d'un CRM traditionnel plus vaste.
Gestion des contacts	Fonctionnalité basée sur le CRM, ce qui permet de disposer d'informations détaillées sur l'expérience des clients avec votre entreprise dans sa globalité, pas seulement avec vos campagnes d'e-mails.	Regroupement des contacts par segments et libellés. Segmentation avancée disponible avec un abonnement premium.
Marketing automation	Fonctionnalités d'automatisation ne se limitant pas aux e-mails, avec des capacités supplémentaires telles que la logique conditionnelle, la gestion des leads et les workflows personnalisés pour soutenir l'ensemble de l'activité, et pas seulement les campagnes d'e-mails.	Envoi d'e-mails basés sur les différentes actions des destinataires. Seul l'envoi d'e-mails est automatisé.
Réseaux sociaux et publicités	Publication sur l'ensemble des canaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter) et gestion depuis un outil centralisé. Ciblage hautement granulaire. Synchronisation automatique des leads dans le CRM.	Publication uniquement sur Facebook et Instagram. Intégration des canaux et capacités de ciblage limitées. L'utilisation de Facebook nécessite la connexion d'une plateforme d'e-commerce supplémentaire.
Pages de destination et formulaires	Un outil de création de pages de destination et de formulaires simples et pratiques. Possibilité d'ajouter un code de suivi HubSpot pour permettre le profilage progressif et une expérience web personnalisée basée sur l'historique du comportement des contacts.	Un outil de création de pages de destination et des formulaires simples et pratiques. Les soumissions sont enregistrées dans une liste.
Intégration à la plateforme	Une solution de marketing intégrée complète. Inclut des outils d'e-mail et de marketing ainsi que des outils connexes tels que le chat en direct, les bots programmables, les outils de blog et de SEO, la gestion et l'hébergement de vidéos, la planification des réunions, le score des leads, l'automatisation des tickets et des transactions, ou encore les outils de feedback client.	Principalement un outil d'e-mail et de marketing. N'inclut pas l'intégration à une plateforme plus vaste de marketing automation.

Ajouter de la valeur, pas de la complexité

Toutes les entreprises souhaitent évoluer. Elles ont donc besoin de solutions marketing et de CRM qui évoluent au rythme de leur activité et qui soutiennent leur croissance, comme celles de HubSpot.

HubSpot propose non seulement des fonctionnalités marketing complètes et prêtes à l'emploi, mais également l'intégration d'un CMS à source unique qui facilite et accélère vos opérations. HubSpot permet aux équipes de s'aligner autour d'un centre unique d'informations et de fournir une expérience client optimale, quels que soient les besoins et la taille de l'entreprise. Vous pouvez ainsi optimiser l'expérience client, réduire vos coûts, soutenir votre croissance et travailler en synergie sans solutions en silos ou fragmentées.

Pour faire vos premiers pas avec la plateforme CRM de HubSpot, consultez www.hubspot.fr.