



# De ActiveCampaign 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

# 65 % de croissance du pipeline d'origine marketing d'une année sur l'autre

Quadrotech, fournisseur de solutions de migration et de gestion de Microsoft Office 365 aussi puissantes qu'évolutives, compte des bureaux et des clients dans le monde entier.



## Pourquoi choisir HubSpot ?

Jusqu'en 2018, Quadrotech utilisait trois outils de marketing et de vente non intégrés, qui entraînaient de nombreuses frustrations. L'objectif ? Transférer l'ensemble des processus de marketing et de vente vers une plateforme unique, intégrée et évolutive.

Logiciels : Marketing Hub Entreprise

Sales Hub Entreprise

Région  
**EMEA**

Anciennes plateformes  
**ActiveCampaign,  
Microsoft Dynamics,  
Unbounce**

Secteur d'activité  
**Logiciel**

Nombre de salariés  
**25 à 200**

Utilisation de HubSpot  
**3 ans**

### Défi

Avant HubSpot, Quadrotech :

- Ne parvenait pas à configurer efficacement des campagnes
- Manquait d'informations cohérentes sur les contacts
- Constatait des frictions entre vente et marketing
- Suivait un nombre d'indicateurs limité

### Solution

Avec HubSpot, Quadrotech a :

- Implémenté entre 20 et 30 workflows de lead nurturing et de score des leads automatisé
- Aligné vente et marketing et mis en place le marketing des comptes stratégiques
- Automatisé le reporting

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

## Résultats :

**175 %**

Augmentation des conversions sur le site web

**x 5**

Nombre de conversions issues de la recherche naturelle

**65 %**

Croissance du pipeline d'origine marketing d'une année sur l'autre

# Guide d'évaluation rapide

## ActiveCampaign

### Une solution spécifique

ActiveCampaign propose un produit qui est complété par plusieurs modules complémentaires dédiés à la vente et au service client.

### Un reporting de base

ActiveCampaign propose également des rapports prédéfinis et un éditeur de rapports personnalisés. Toutefois, vous devrez gérer plusieurs questions liées aux données, et tenir compte de la façon et du moment auquel vos sources de données sont synchronisées, et évaluer leur fiabilité. ActiveCampaign ne propose pas de fonctionnalités indispensables comme les analytics intégrées de trafic web et les prévisions des ventes.

### Une offre limitée

L'offre de ActiveCampaign se limite à des fonctionnalités pour un marketing de base et à l'automatisation des ventes, la plateforme ne disposant pas de guides conversationnels adaptés pour la vente ni d'outils puissants pour la gestion de site web, le SEO, la gestion et l'hébergement de vidéos, les équipes hiérarchiques, la prise de rendez-vous, l'automatisation des tickets, les retours des clients et le support client.

## HubSpot

### Une plateforme complète

HubSpot est une plateforme CRM qui fournit des outils de marketing, de vente, de gestion de contenu, de RevOps et de service client. Conçus dès le départ comme partie intégrante d'un même système, les logiciels se connectent tous à une même base de données, que vous en utilisiez un ou plusieurs.

### Des informations fournies par un CRM puissant

La plateforme CRM de HubSpot regroupe toutes vos données dans un centre unique d'informations. Ainsi, vous pouvez répondre facilement aux questions les plus importantes pour votre entreprise, et vous permettez à votre équipe entière de gagner en autonomie en lui donnant accès aux données dont elle a besoin, sans devoir faire appel à un analyste ou consacrer un temps précieux à synthétiser les données de plusieurs feuilles de calcul.

### Une offre évolutive

HubSpot représente bien plus qu'une solution d'e-mail marketing et de marketing automation. La plateforme propose en effet une suite d'outils indispensables à la mise en œuvre de votre stratégie marketing, comme le chat en direct, un CMS, le SEO, ou encore des outils pour les réseaux sociaux et les publicités. Elle vous offre en outre la possibilité d'accéder à des fonctionnalités avancées à mesure que vous vous développez. Ajoutez vos équipes commerciales et de service client à votre compte et découvrez comment l'alignement de vos équipes et le recours à une seule et même plateforme contribuent à réduire les points de friction tout au long de l'expérience de vos clients.

« Sans les workflows du Marketing Hub, nous ne disposerions pas du même volume de **leads hautement qualifiés.** »

En savoir plus

J'ai une devise : si ce n'est pas dans HubSpot, cela ne s'est pas produit. Toute notre activité marketing s'effectue dans HubSpot ou par le biais de HubSpot. Nous sommes très satisfaits de ce changement. Nos pages de destination, nos e-mails, nos formulaires, nos publicités et autres workflows de nurturing pour les leads en début de parcours, tout se trouve à présent dans HubSpot.

Nous avons mis en place un processus entièrement automatisé qui inscrit les leads dans les workflows et les transfère vers l'équipe commerciale dès que le score de qualification le justifie.

**Shelley Bougnague**

Responsable des opérations de marketing, Quadrotech