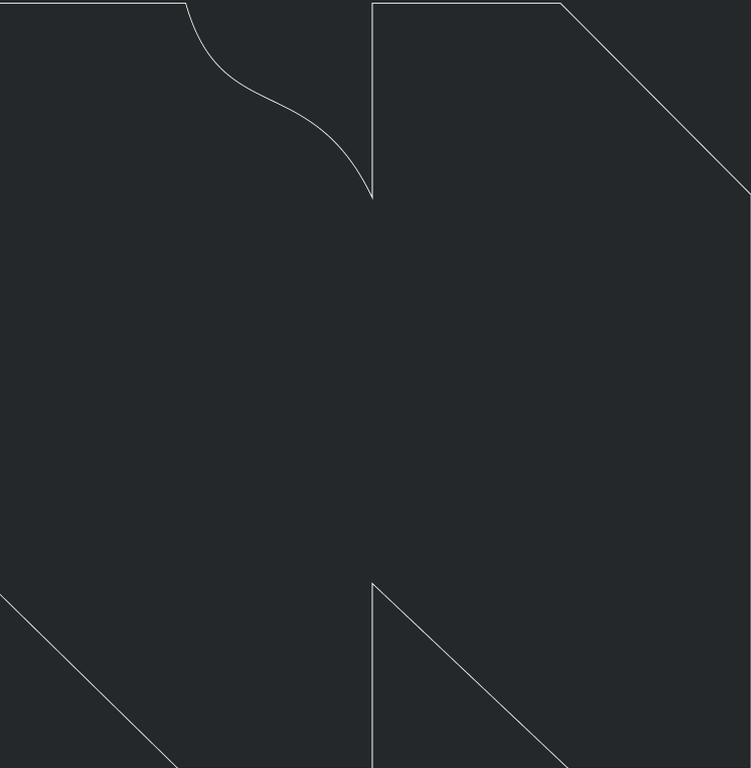




HubSpot HUG LYON

Quelle Stratégie marketing en 2025 ?

10-10-2024 - Afterwork à Valence



Agenda

Introduction **01**

Le marketing a changé **02**

Hubspot : nouveautés **03**

Next steps **04**

Le marketing a changé

- ★ Mutation profonde du marketing traditionnel.
- ★ Les stratégies passées perdent en efficacité.
- ★ Nécessité de repenser nos approches.



Les défis actuels du marketing

- ★ **Défi 1 - Chute du trafic des sites web :**
50% des recherches Google se terminent sans clic vers des sites externes (SparkToro, 2019).
- ★ **Défi 2 - Diminution de 12% du taux moyen de conversion des sites web (WordStream, 2020).**
- ★ **Défi 3 - Rétention des utilisateurs par les plateformes :**
Augmentation de 30% des fonctionnalités SERP de Google (Moz, 2020).

The screenshot shows a Google search for "professional skin care products". The search results are displayed on a desktop view. On the left, there are navigation filters for "Everything", "Images", "Maps", "Videos", "News", "Shopping", and "More". Below these are filters for "United States", "Any time", and "More search tools". The main search results area shows several organic results and ads. The top organic result is "Simple@ Sensitive Skin | simpleskincare.com" with a snippet about being the UK's #1 Skincare Range. Below it is "Olay@ Sensitive Skincare | Olay.com" with a snippet about the Olay Skincare Line. The third organic result is "Sensitive Skin Care | StyleUnited.com" with a snippet about blogger tips. Below these are three ads: "Pinnacle Chiropractic & ..." (a chiropractor offering a \$25 for a 1-hour massage), "Sensitive Skin Care" (a skincare brand offering free shipping), and "Prescriptions™ Official" (a skincare brand offering free shipping). The bottom of the page shows more organic results for "Products for Sensitive Skin | Bioelements | Bioelements" and "Sensitive Skin Care | ReVitalize Cream Serum".

Évolution de la réglementation et de la technologie

- **Fin annoncée des cookies tiers :**
 - Google Chrome (64% du marché des navigateurs) supprime les cookies tiers
- **Impact du RGPD et des Ads blockers :**
 - 80% des marketeurs estiment que les réglementations sur les données compliquent la collecte d'informations clients (Gartner, 2019).
 - 27% des internautes utilisent des bloqueurs de publicités (Hootsuite, 2021).



Saturation du contenu

- ★ **Explosion du contenu généré par l'IA :**

D'ici 2022, 30% du contenu numérique sera créé par des machines (Gartner, 2018).

- ★ **Fatigue informationnelle :**

L'attention moyenne d'un adulte est passée à 8 secondes (Microsoft, 2019).



Il est temps de réécrire le nouveau playbook marketing

4 Priorités pour 2025 :

- CONVERSATION > CONVERSION
- Créateurs de contenus > Entreprises / Marques
- [IA en copilote > IA pour remplacer](#)
- Contenus spécifiques pour les canaux > Diffusion via les canaux

Stratégies pour réussir en 2025

Créer des expériences personnalisées :
Utilisation des données pour le sur-mesure et
Approche centrée sur le client

Renforcer la présence sur les plateformes
conversationnelles

Collaborer avec des créateurs et communautés,
faire émerger vos propres créateurs

Placer l'IA au coeur de votre stratégie





HubSpot

Nouveautés

Focus

Les nouveautés globales annoncées à INBOUND

L'intelligence artificielle au coeur du système :

- Facile à utiliser
- Temps de rentabilisation rapide
- Des données clients unifiées





Breeze Copilot

=> vous aide à travailler plus efficacement

Breeze Agents

=> accomplissent certaines de vos tâches pour vous

Breeze Intelligence

=> vous donne des données stratégiques sur vos clients

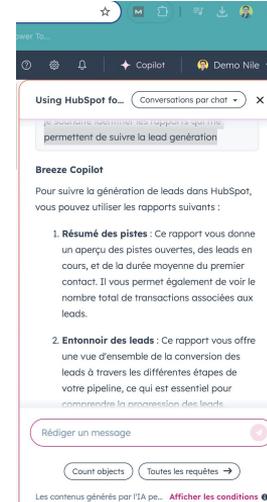
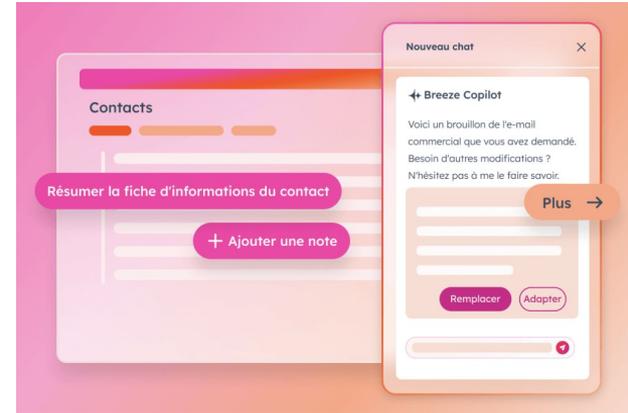


Breeze Copilot => boostez votre productivité

Posez lui toutes vos questions, il vous guidera

- Je demande à Breeze Copilot : “je souhaite identifier les rapports qui me permettent de suivre la lead generation” =>
- Je continue ma conversation en lui demandant de me dire si le rapport d’entonnoir des leads est déjà existant dans mon portail : ...
- Vous pouvez retrouver l’historique de vos conversation avec Copilot
- Vous avez des requêtes pré-établies qui vous permettent de prendre en main l’outil et de vous familiariser avec ce que l’on peut lui demander

[Lien démo](#)



Breeze Agents => accélérez votre croissance

Pour créer du contenu : 4 agents (version bêta) à votre disposition

- Agent Breeze pour le contenu => blogs, LP, podcasts... (avec Content Hub)
- Agent Breeze pour les réseaux sociaux => analyse et création de contenu adapté (avec Marketing HUB)
- Agent Breeze pour la prospection => améliorez les communications avec vos prospects ! (avec Sales Hub)
- Agent Breeze pour le service client => les outils d'IA se forment sur votre site web, votre blog et votre base de connaissances pour que vous puissiez répondre rapidement à vos clients (avec Service Hub)

[Lien démo](#)

The screenshot displays four AI agent interfaces on a pink-to-orange gradient background:

- Agent Breeze pour le contenu:** Proposez des podcasts captivants à votre audience. Includes a progress bar (00:01 / 30:00) and a "Générer l'épisode" button.
- Agent Breeze pour la prospection:** Nombre total d'e-mails 121, Déjà envoyé 21.
- Agent Breeze pour les réseaux sociaux:** Comment adopter de meilleures habitudes. Includes a video thumbnail and a "Générer à nouveau" button.
- Agent Breeze pour le service client:** Bonjour, posez-moi toutes vos questions. Includes a question "Quelles sont vos options tarifaires ?".

Breeze Intelligence => optimisez votre CRM

Pour exploiter vos données: 3 fonctionnalités (version bêta) à votre disposition

- Enrichissement des données
- Intention d'achat
- Formulaire raccourci

[Lien démo](#)





Merci !

Ressources

- Spotlight : les nouveautés incontournables [ici](#)

Team



Karim BOURAS

CEO

[@Nile](#)

[IN](#)



Laëtitia TISSANDIER

Consultante marketing

Hug Leader

[@Nile](#)

[IN](#)