

Hubspot :

Version gratuite (Free)

- ****Gratuit ****: pas de coût mensuel ni limite de durée pour l'usage de base.
- **CRM inclus** : gestion de contacts, entreprises, deals et tâches.
- **Fonctions incluses gratuitement** :
 - Suivi des e-mails et planning de rendez-vous.
 - Chat en direct / chatbot.
 - Formulaire et suivi de prospects.
 - Email marketing (parfois jusqu'à ~2 000 envois/mois avec technologie HubSpot).
 - Intégrations avec Gmail/Outlook, ticketing basique, etc.
- **Limites courantes** :
 - Limité généralement à ~2 utilisateurs gratuits selon certains modules.
 - Certains outils montrent le **branding HubSpot**.
 - Automatisations avancées, rapports détaillés, workflows et support prioritaire **ne sont pas inclus** dans la version gratuite.

Versus les plans payants

HubSpot propose aussi des **plans payants (Starter, Professional, Enterprise)** avec des fonctionnalités **plus avancées** (plus d'automatisation, contact marketing illimité, support, analytics, etc.). Les tarifs commencent généralement autour de quelques dizaines de dollars par mois pour les petites équipes et peuvent monter significativement pour de gros volumes ou fonctionnalités pro.

En résumé :

HubSpot est **gratuit pour démarrer** et pour utiliser un CRM de base sans limite de temps, mais si tu veux des fonctions avancées (marketing automatisé, rapports, workflows, branding personnalisé, etc.), il faut passer à un plan payant.

Veux-tu que je t'explique **les différences principales entre les niveaux de plans** (gratuit vs payants) ?

a quoi sert

HubSpot sert surtout à **gérer et développer une activité commerciale**. C'est une plateforme tout-en-un pour :

1. Gérer les contacts (CRM)

Tu peux centraliser :

- tes clients et prospects
- leurs coordonnées
- l'historique des échanges (emails, appels, rendez-vous)

Ça évite les fichiers Excel éparpillés.

2. Faire du marketing

HubSpot permet de :

- envoyer des emails marketing
- créer des formulaires et des pages web
- suivre les visiteurs de ton site
- automatiser certaines actions

Utile pour attirer de nouveaux clients.

3. Suivre les ventes

Tu peux :

- gérer un pipeline commercial
- suivre les devis et opportunités
- planifier des relances

Pratique pour ne pas perdre de prospects.

4. Support client

HubSpot propose aussi :

- un système de tickets
- un chat en ligne
- une base de connaissances

Pour améliorer le service après-vente.

En résumé simple :

HubSpot sert à **organiser les clients + attirer des prospects + vendre + suivre le support**, tout au même endroit.

Si tu veux, je peux t'expliquer **dans quel cas c'est utile pour un enseignant ou pour ton projet de mini club informatique** — ça peut être intéressant selon ton objectif.