

Cela ne fait aucun doute : le commerce B2B est prêt pour le changement. Aujourd'hui, les entreprises se noient dans un océan d'outil et d'applications qui rendent les achats plus compliqués qu'ils ne devraient l'être. Quelque chose d'aussi important que l'expérience d'achat de vos clients ne devrait pas être une telle source de frictions. C'est pourquoi HubSpot redouble d'efforts en matière de commerce B2B. Le Commerce Hub rassemble tous les outils nécessaires, de la gestion à l'acceptation des paiements en passant par les factures, les abonnements et les échelonnements de paiement. Avec HubSpot, vos équipes peuvent vendre plus facilement et vos clients peuvent acheter plus facilement. Des fonctionnalités qui s'étendent maintenant à l'international. Grâce à l'intégration avec Stripe, HubSpot propose des méthodes de paiement et des devises locales aux clients à travers le monde. Et le Commerce Hub est maintenant disponible aux utilisateurs gratuits de HubSpot. Pour HubSpot, le commerce B2B doit être placé sous le signe de la simplicité. Voilà pourquoi il est possible d'adopter les outils du Commerce Hub directement dans HubSpot, en libre-service. Et la rationalisation de votre expérience de commerce B2B ne s'arrête pas là. Les fonctionnalités de facturation du Commerce Hub ont été étendues pour gérer en toute simplicité les factures, les abonnements et les échelonnements de paiement. Les équipes financières et comptables apprécieront également l'intégration QuickBooks, qui permet la synchronisation bi-directionnelle des factures et des paiements. Simplifier les paiements favorisera la croissance de votre entreprise, accompagnée par HubSpot. Nous proposons maintenant une API pour les paiements, les factures et les abonnements. HubSpot sait à quel point une expérience d'achat transparente est importante. C'est pourquoi nous optimisons aujourd'hui les outils dédiés au commerce B2B. Ce printemps, découvrez tous les avantages du Commerce Hub avec Spotlight.