



## 48 bonnes idées de formulaires

réalisables avec Hélium Connect



Alimenter sa base

page 3

01

Qualifier sa base

page 16

02

Formulaires d'avis

page 23

03

Enquêtes

page 26

04

Formulaires jeux

page 34

05

## SOMMAIRE

06

Formulaires d'événements

page 44

07

Formulaires offre VIP

page 52

08

Formulaire de paiement

page 56

09

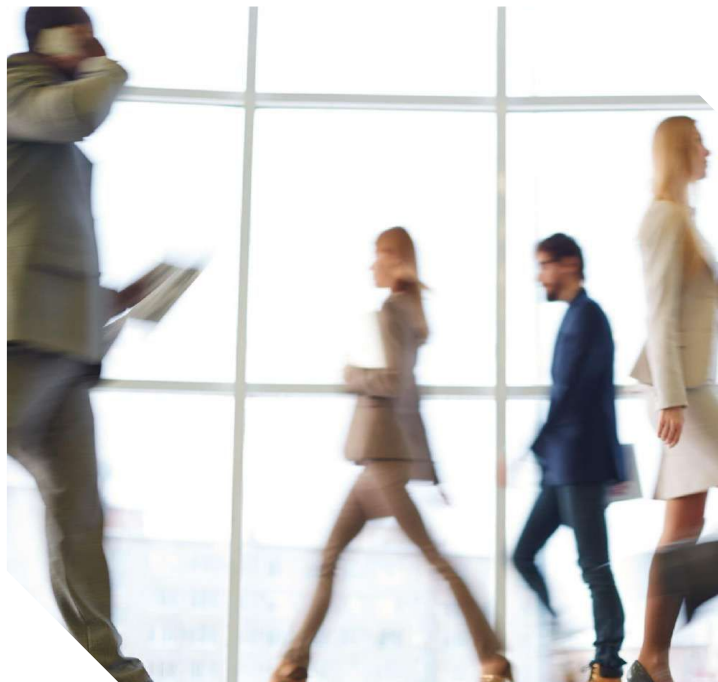
Simulateur





page 58

# 01

## Alimenter sa base

---



**ALPINE** / ALPINE RENNES / VÉHICULES / **ATELIER** / CONTACT    

*VOUS AVEZ UNE QUESTION ? VOUS SOUHAITEZ PRENDRE RENDEZ-VOUS EN ATELIER ?*

Nom  Téléphone

Votre email

Message

**Centre Alpine Rennes**  
Lieu-dit La Brosse  
Pôle Automobile  
35760 Saint-Grégoire

📞 02.57.19.19.00

✉️ [alpine@bodemerauto.com](mailto:alpine@bodemerauto.com)

🕒 **Horaires :**  
Lundi au vendredi :  
9h00 - 12h30 et 14h00 - 19h00  
Samedi :  
9h00 - 12h00 et 14h00 - 18h00  
Fermé le dimanche

**ENVOYER**

## » Formulaire de contact sur un site web

Intégrez très facilement via une iframe (= une ligne de code) n'importe quel formulaire, directement sur une page de votre site web.



## » Demande de ressource (BROCHURE, FICHE PRODUIT...)

Conditionnez le téléchargement d'une ressource au remplissage d'un formulaire. Vous pouvez même l'héberger sur votre site.

Et pour vous assurer que l'email donné par le prospect est correct, choisissez de lui envoyer la brochure via un email automatiquement envoyé dès qu'il soumet le formulaire de demande.

The screenshot shows the top of a website for 'FISSELIER'. The navigation menu includes 'PUNCH AU RHUM, ARRANGÉ', 'BOISSONS SPIRITUEUSES', 'LA LIQUORISTERIE', 'PARTICULIER', 'CONTACT', and 'FR'. Below the navigation is a header with the text 'NOTRE CATALOGUE ET NOS TARIFS' and a sub-header 'Nos produits en détails et les tarifs associés, en un coup d'oeil'. The form below contains three input fields: 'VOTRE NOM \*', 'VOTRE E-MAIL \*', and 'VOTRE ADRESSE \*'. Below these fields are two radio button options: 'Professionnel' and 'Particulier'. Underneath is another section 'Vous souhaitez recevoir : \*' with three radio button options: 'Le catalogue et les tarifs de toute notre gamme', 'Le catalogue seul', and 'Les tarifs seuls'. A 'VALIDER' button is located at the bottom right of the form.

Substance Nutrition vous offre ce livre blanc afin de vous aider à adapter votre alimentation à votre pratique du sport. En effet, l'alimentation et ses apports nutritionnels sont fondamentaux dans le cadre d'une pratique sportive régulière, avancée ou soutenue.

**Pour télécharger ce livre de plus de 60 pages de conseils, remplissez ce formulaire :**

Vous recevrez automatiquement le lien vous permettant de télécharger le livre blanc par e-mail.

Votre e-mail

Quel(s) sport(s) pratiquez-vous ?

<input type="checkbox"/> Running	<input type="checkbox"/> Marathon	<input type="checkbox"/> Triathlon	<input type="checkbox"/> Ultra-trail
<input type="checkbox"/> Cyclisme	<input type="checkbox"/> VTT	<input type="checkbox"/> Natation	<input type="checkbox"/> Autre

TÉLÉCHARGER

## » Téléchargement de livre blanc

Les livres blancs sont très en vogue actuellement. Vous en avez rédigé un ?

Offrez-le à vos visiteurs en échange de renseignements (email, centre d'intérêt...).

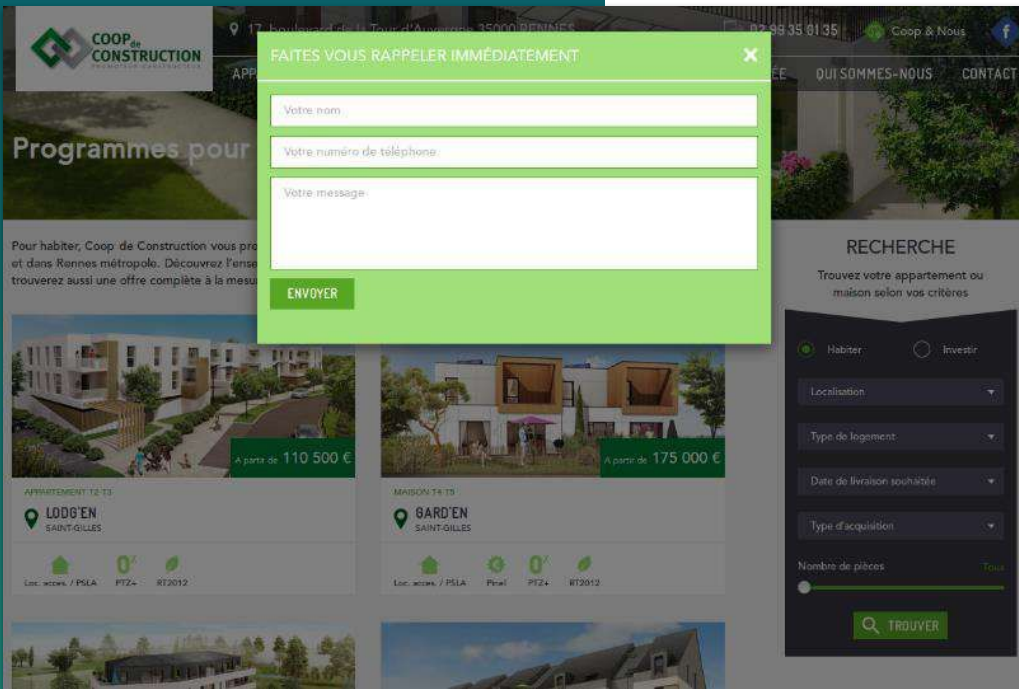
## » Double opt-in

Assurez-vous que les abonnés à vos campagnes email sont réellement à l'origine de la démarche d'abonnement en utilisant le double opt-in.

Le double opt-in consiste à ne rendre effective une inscription qu'après avoir cliqué sur un lien figurant dans un email de confirmation d'enregistrement de la demande.



The image shows a registration form for Scottage. On the left, there is a photograph of a smiling woman wearing a white t-shirt with a palm tree pattern and a straw hat. The form is on the right, set against a blue background. At the top right of the form area is the Scottage logo. Below the logo, there is a red button that says "POUR TOUTE INSCRIPTION". The main offer is displayed in large, bold black text: "10€ OFFERTS\*\*". Below this, it says "SUR VOTRE PRODUIT COUP DE COEUR!". To the right of the offer, there is a section titled "REJOIGNEZ LA COMMUNAUTÉ SCOTTAGE". This section contains a gender selection with radio buttons for "M.\*" and "Mme\*", followed by input fields for "Prénom \*:", "Nom \*:", "Email \*:", "N. de téléphone :", and "Date de naissance \*:". Below these fields is a checkbox labeled "J'accepte de recevoir cette offre ainsi que les newsletters Scottage\*" and a red button that says "J'EN PROFITE >".



## » Rappel immédiat

Proposez à vos visiteurs de renseigner leur numéro de téléphone pour être rappelés au plus vite ou de saisir une plage horaire pour être recontacté.

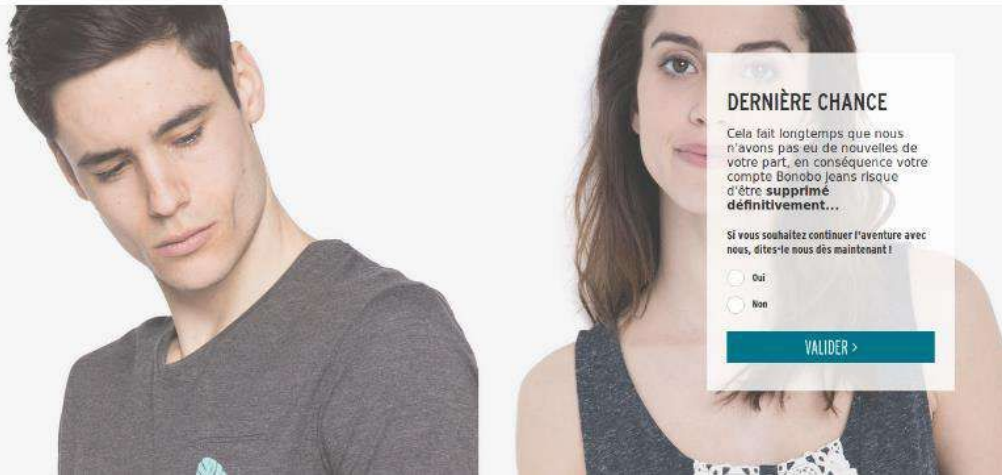
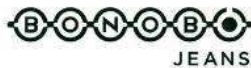
Vous recevez alors immédiatement une alerte email pour rappeler le prospect.

## » Formulaire avec affectation automatique de contact

Chaque visiteur remplissant un formulaire sur votre site sera automatiquement affecté à un interlocuteur de votre entreprise (commercial, SAV...) en fonction de ses réponses (code postal, intérêt produit, type de projet...).

L'interlocuteur de votre entreprise est alors automatiquement prévenu via une alerte reçue par email.

The screenshot shows a web form for 'Prendre rendez-vous avec votre concepteur' on the Raison Home website. The header includes the company logo and navigation links for 'RÉALISATIONS', 'CUISINE', 'RANGEMENT', and 'SALLE DE BAINS', along with a 'PRENDRE RENDEZ-VOUS' button. The form title is 'Prendre rendez-vous avec votre concepteur'. Below the title, a paragraph explains that the project will be concretized and that the user needs to provide some information. There are three tabs: 'Civilité', 'Projet', and 'Disponibilité', with 'Civilité' selected. The form includes radio buttons for 'Madame' and 'Monsieur', and input fields for 'Nom', 'Prénom', 'E-mail', and 'Téléphone mobile'. A checkbox for 'Je souhaite recevoir la newsletter et les actualités de Raison Home' is present. A 'Continuer' button is at the bottom. A small disclaimer at the bottom states that all fields are mandatory and that the user agrees to the use of their contact information for commercial prospecting.



## » Réactivation de contact

Vous devez conserver une base de contacts email "propre".

Isolez les contacts n'ayant pas ouvert vos campagnes emails depuis les X derniers mois et proposez-leur directement de continuer ou pas à recevoir vos emails.

## » Création de compte client

Faites remplir les informations nécessaires à la création d'un compte client.

Nous pouvons interfacier notre plateforme de formulaires avec votre outil de gestion interne des clients afin que ces comptes soient automatiquement créés dans votre base marketing et dans votre outil interne.

*Mon compte Bessec*

**MES IDENTIFIANTS**

Adresse e-mail \*

Mot de passe \*

Confirmer le mot de passe \*

**MES COORDONNÉES**

Civilite \*

Madame  Monsieur

Prénom \*

Nom \*





» Inscription à nos newsletters depuis votre site web

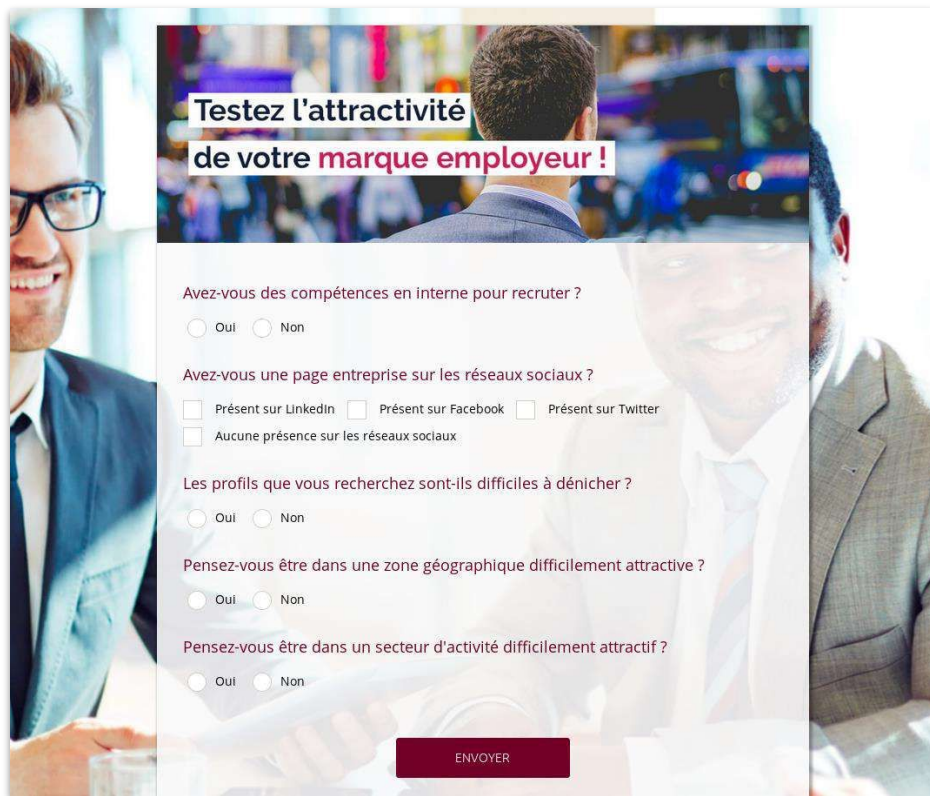
Insérez un formulaire d'inscription à vos campagnes email directement sur votre site.

Les inscrits seront automatiquement ajoutés à votre base et abonnés à vos prochains envois.



## » Auto-diagnostic

Proposez à vos prospects de s'évaluer, de mesurer leurs connaissances et récoltez les résultats qu'ils obtiennent afin d'en savoir plus sur eux et de mettre toutes les chances de votre côté avant un premier contact



**Testez l'attractivité  
de votre **marque employeur** !**

Avez-vous des compétences en interne pour recruter ?  
 Oui  Non

Avez-vous une page entreprise sur les réseaux sociaux ?  
 Présent sur LinkedIn  Présent sur Facebook  Présent sur Twitter  
 Aucune présence sur les réseaux sociaux

Les profils que vous recherchez sont-ils difficiles à dénicher ?  
 Oui  Non

Pensez-vous être dans une zone géographique difficilement attractive ?  
 Oui  Non

Pensez-vous être dans un secteur d'activité difficilement attractif ?  
 Oui  Non

**ENVOYER**

# Horse Dental Equipment

www.horse-dental-equipment.com

## GARANTIE COMMERCIALE PRODUITS HDE

Enregistrez votre produit HDE

### I - VOUS

Nombre de chevaux \*

Prénom du praticien \*

E-mail \*

Téléphone \*

### II - MOTEUR

Quel moteur HDE souhaitez-vous enregistrer ?

Evolution



N1



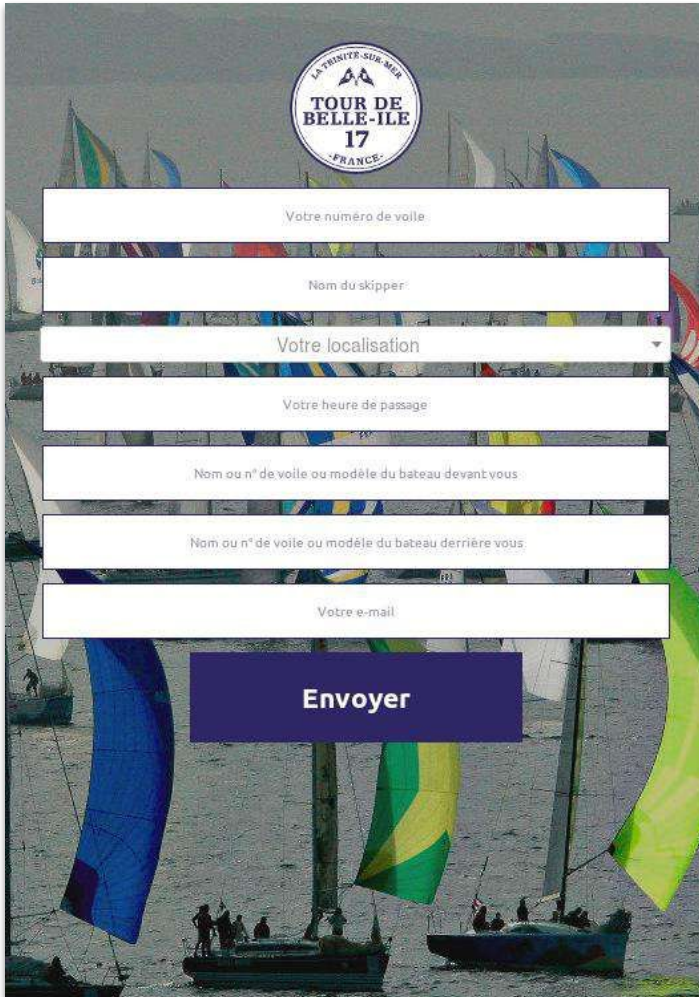
### III - FRAISES DIAMANTÉES

## » Formulaire de garantie

Demandez à vos clients les informations nécessaires pour enregistrer la garantie de vos produits récemment achetés.

## » Pointage lors d'une course

Contrôlez l'avancée des participants d'une compétition en enregistrant leur localisation et en la comparant si besoin avec l'heure d'enregistrement du pointage.



LA TRINITÉ SUR MER  
**TOUR DE BELLE-ILE**  
17  
FRANCE

Votre numéro de voile

Nom du skipper

Votre localisation

Votre heure de passage

Nom ou n° de voile ou modèle du bateau devant vous

Nom ou n° de voile ou modèle du bateau derrière vous

Votre e-mail

**Envoyer**



# 02

## Qualifier sa base

---

## envie de bien manger / fr

Vous appréciez le fromage ? Un repas sans fromage est impensable pour vous ? Préférez-vous les déguster avec du pain frais ou cuisinés ? Êtes-vous plutôt fromage fruité ou à caractère ?

Emblème de notre pays et de notre gastronomie, découvrez votre personnalité fromagère en répondant à ce quiz et apprenez à mieux comprendre vos préférences en matière de fromage !

Un cadeau vous attend en fin de quiz, profitez-en !

1

2

3

Pour mieux vous connaître, voici différentes phrases concernant vos attitudes et styles de vie. Veuillez indiquer dans quelle mesure vous êtes d'accord ou non avec chacune d'entre elles.

	Pas du tout d'accord	Plutôt pas d'accord	Plutôt d'accord	Tout-à-fait d'accord
J'aime découvrir, expérimenter de nouvelles recettes (magazines, internet, émissions culinaires)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'apprécie les repas informels où l'on grignote sans assiette	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je fais très attention à la provenance des produits	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je suis attaché(e) au fromage parce qu'il fait partie du patrimoine français	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il y a des fromages que l'on peut qualifier de gastronomiques	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Le fromage est un aliment indispensable à tout âge	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## » Études de profils consommateurs

Proposez à vos visiteurs, prospects ou contacts de connaître leur profil sur un sujet donné.

Vous pouvez même offrir un avantage adapté au profil dès qu'il est déterminé (bon de réduction sur un produit correspondant au profil, cadeau...)

## » Qualification de participants

Estimez les compétences des participants à votre événement en leur soumettant au préalable un questionnaire

# INSUFFLEZ LA COLLABORATION !



De nos jours, il est de plus en plus question de collaboration dans les équipes. Le manager est souvent pointé du doigt.

*Mais le manager est-il le seul facteur influençant le collaboratif ? Voyons où vous en êtes !*

### Vos domaines de compétences

- Production    Informatique / NTIC    Gestion / Finances / Organisation  
 Marketing / Communication    RH    R&D / Innovation    Supply Chain  
 Santé / QSE    Commercial    Formation

DÉMARRER LES QUIZ





Bienvenue dans le guide de préparation de votre croisière.

Beaucoup de choses dépendent de la destination choisie : à navigation, le vent, les transports...

**SARA**

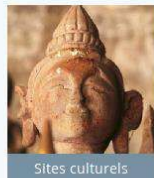
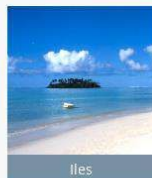
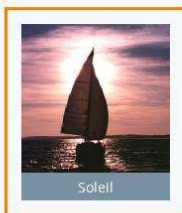
Conseillère clientèle  
VENTS de MER

Remplissez ce formulaire en 3 minutes et profitez :

- ☆ D'un traitement prioritaire de votre demande de disponibilité
- ✍ D'un devis encore plus précis

**Votre destination**

Pourquoi avez-vous choisi cette destination (plusieurs réponses possibles) ?



Vous recherchez une destination réputée comme ayant un vent :

Faible   **Soutenu**  Fort


## » Qualification de projets

Gagnez du temps et du chiffre d'affaires en demandant à vos prospects de remplir un formulaire vous permettant de déceler les prospects les plus intéressants pour vous et qui seront donc à contacter en priorité.

## » Pré-qualification de contacts

Attribuez directement les prospects au commercial adapté à leurs besoins en les qualifiant dès le départ.

Il sera directement prévenu par email qu'un nouveau prospect est à contacter.



### INVESTISSEURS, CONTACTEZ-NOUS

Pour recevoir un dossier complet ou une étude personnalisée

Nom

Société

E-mail

Téléphone

Code postal

Ville

Montant de votre projet d'investissement

> 10K€    > 25K€    > 500K€

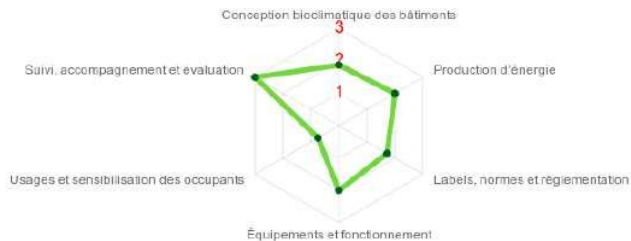
Quelles sont les thématiques qui vous intéressent le plus ?

- Immobilier durable
- Hydroélectricité
- Innovations : biotechnologies
- PME en croissance



## Efficacité énergétique et outils réglementaires :

### Le radar de votre parc d'activités



Votre note moyenne est de : 1,89

### Les notes par thématique (score maximum : 3)

Conception bioclimatique des bâtiments	1,88
Production d'énergie	2
Labels, normes et réglementation	1,72
Équipements et fonctionnement	2
Usages et sensibilisation des occupants	0,75
Suivi, accompagnement et évaluation	3

## » Auto-évaluation

Les participants se testent sur un sujet et obtiennent un résultat adapté à leur score ainsi qu'un radar de compétences que vous alimentez comme vous le souhaitez et des conseils personnalisés.

## » Profiling de prospects avant prise de contact

Décelez les prospects avec le meilleur potentiel en évaluant d'abord qui sont les plus intéressants pour vous.

**CCI ILLE-ET-VILAINE** Découvrez le réseau des CCI de Bretagne CCI BRETAGNE

Agenda des ateliers-conférences  
Horaires et adresses  
S'abonner aux newsletters

CRÉATION, REPRISE ET CÉSSION D'ENTREPRISE DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE FORMATION ÉCONOMIE ET TERRITOIRES ÉQUIPEMENTS ET INFRASTRUCTURES VOTRE CCI VOUS ÊTES

Accueil > Création, reprise et cession d'entreprise > Passer de l'idée au projet > Des services en ligne > Quiz "Avez-vous le profil d'un entrepreneur ?"

### QUIZ "AVEZ-VOUS LE PROFIL D'UN ENTREPRENEUR ?"

Cette auto-évaluation s'appuie sur les principaux critères pour réussir dans l'aventure entrepreneuriale. Elle vous donne une image de votre personnalité et constitue le début de votre réflexion sur le sujet.

1 2 3 4 5

J'arrive à tirer un profil de tout événement  Oui  Non  Nsp

Les chiffres me permettent d'analyser les situations  Oui  Non  Nsp

Je sais encaisser les coups  Oui  Non  Nsp

J'ai une capacité de travail exceptionnelle  Oui  Non  Nsp

J'aime être à la tête d'un groupe  Oui  Non  Nsp

J'aime l'autonomie et je l'assume  Oui  Non  Nsp

Continuer

**CRÉATION, REPRISE ET CÉSSION D'ENTREPRISE**  
- Passer de l'idée au projet  
- Rédiger votre business plan  
- Déterminer votre activité  
- Répondre aux entreprises  
- Créer votre entreprise

**FORMATION**  
- Développer vos compétences  
- Apprendre un métier

**ÉCONOMIE ET TERRITOIRES**  
- Cartes clés de l'économie  
- Anticiper l'évolution et développer votre territoire

**VOTRE CCI**  
- Nos conseils  
- Nos rencontres  
- Nos médias  
- Nos marchés publics  
- Notre répertoire interactif

**RESTEZ CONNECTÉS**  
f t w  
2 avenue de la Production  
35042 Rennes Cedex  
T. 02 99 33 86 88



# 03

## Formulaire d'avis

---

# Donnez votre avis !



Parlez nous de votre voiture

De quelle voiture s'agit-il ?

ALFA ROMEO

Giulietta (2010 - en cours)

Depuis combien de temps la possédez-vous ?

1 à 2 ans

Quelle note lui attribuez-vous ?



Examinons votre voiture

» Récoltez l'avis de vos clients

Sollicitez vos clients pour connaître leur satisfaction à l'issue d'un achat.

Multipliez les types de questions pour connaître leur avis, les faire s'exprimer sur leur expérience d'achat et mesurer votre NPS (Net promoter Score).

## » Sondage

Une question express à laquelle peuvent répondre tous les visiteurs de votre site et voir instantanément les tendances de réponses.

The screenshot shows the iTerroir.fr website interface. At the top, there are navigation links for 'cuisine', 'jardin potager', 'produits du terroir', 'alimentation et bien-être', 'QUIZ', and 'Village'. A search bar is present with the text 'Je recherche' and a search icon. The main content area features a section titled 'RECETTES : comme les rois Mages...' with two images: 'Galette des rois à la frangipane' and 'Brioche des rois'. Below this is a section for 'Les recettes de la communauté du terroir' with a text prompt and a 'Lire' link. A 'Produits de saison' section lists 'citrons endives mandarines mâche poireaux' and includes a 'Calendrier des produits de saison'. A 'DOSSIER' section is titled 'faites entrer le végétal dans votre cuisine >>'. At the bottom, a poll asks 'Votre galette des rois préférée est :'. The poll options are: 'aux pommes', 'à la frangipane', 'au chocolat', and 'Je préfère la brioche...'. A green arrow points from the text on the left to the poll question.

Rejoignez-nous  
Me connecter  
Créer mon compte

Je recherche

Hum c'est bon !

Recettes de cuisine et produits du terroir

cuisine jardin potager produits du terroir alimentation et bien-être QUIZ Village

RECETTES : comme les rois Mages...

Produits de saison

citrons endives mandarines mâche poireaux

Calendrier des produits de saison

DOSSIER : faites entrer le végétal dans votre cuisine >>

Le sondage du terroir

Votre galette des rois préférée est :

aux pommes

à la frangipane

au chocolat

Je préfère la brioche...

Envoyer

Les recettes de la communauté du terroir

Vous adorez cuisiner et inventer de nouvelles recettes ? Comme Gigi, Sylvie, Françoise, MamyGigi et tant d'autres, partagez avec nous votre passion pour la cuisine et les produits du terroir : déposez vos meilleures recettes sur iTerroir !

La petite fille de Madeleine

A la une cette semaine

Astuce cuisine  
Cuisiner la patate douce

Tendre et légèrement sucrée, la patate douce se cuisine très facilement et de nombreuses manières. Découvrez nos conseils et nos idées recettes pour vous régaler avec la patate douce : purée, gratin, frites, gâteau...

● Lire

# 04

## Enquêtes

---





## Cuisine du mois

Pour voter, sélectionnez la cuisine de votre choix et cliquez sur le bouton en bas de page.

Quelle sera la cuisine du mois de mars ?



Découvrir la réalisation



Découvrir la réalisation

Prénom + NOM \*

Je vote pour la cuisine sélectionnée

### >> Vote express

Soumettez au vote des images, des vidéos ou tout autre contenu. Et élevez le gagnant.









## QUESTIONNAIRE RSE

### Fiche d'identité du questionné

Votre nom

Votre prénom

Votre adresse e-mail

Votre pôle de référence

### La RSE chez vos clients

Avez-vous déjà parlé "RSE" avec vos clients ?

Oui  Non

Précisez le(s) secteur(s) d'activités de vos clients.

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> GMS             | <input type="checkbox"/> Santé           | <input type="checkbox"/> Industriel     |
| <input type="checkbox"/> Bancaire        | <input type="checkbox"/> Bâtiment        | <input type="checkbox"/> Centre sportif |
| <input type="checkbox"/> Hôtellerie      | <input type="checkbox"/> Marine & gaz    | <input type="checkbox"/> Public         |
| <input type="checkbox"/> Agroalimentaire | <input type="checkbox"/> Pharma / Chimie |   |

Avez-vous déjà mis en œuvre une action « RSE » avec / pour un client ?

Oui  Non

*Sentez-vous que le sujet de la RSE pour vos clients :*

## » Récolte de l'avis de vos commerciaux

Qui mieux que votre équipe commerciale connaît les attentes de vos clients ?

Recueillez leur avis via un formulaire dédié.

1

Depuis combien d'années êtes-vous partenaire  
de Grand Ovest Étiquettes ?



CONTINUER



## » Mesure des attentes de vos partenaires

Demandez à vos fournisseurs, partenaires sociaux, salariés ce qu'ils pensent de votre collaboration et de votre entreprise.

Une enquête riche d'enseignements, que ce soit pour l'obtention d'un label ou dans le cadre d'un processus d'amélioration continue.

## » Enquête en magasin

Recueillez les avis à chaud des clients venant d'acheter dans votre magasin en leur proposant de donner leur avis sur une tablette mise à leur disposition.

Vous pouvez même leur offrir un cadeau en fin d'enquête.

**GALERIE PliSSON**

1 2 3

En répondant à ces questions en quelques clics, vous avez l'occasion de nous aider à toujours mieux répondre à vos attentes. **Pour vous remercier de votre participation, nous vous offrirons une belle surprise.**

**LES PRODUITS**

1 / Quel(s) type(s) de produit(s) avez-vous acheté ?

Poster  Toile  Tirage d'art  
 Plexi  Alu brossé  Livre

2 / Saviez-vous quel(s) produit(s) vous souhaitiez acheter en entrant ?

...

3 / Les tarifs des produits proposés dans le magasin vous ont paru :

Choix Très élevés

4 / Comment jugez-vous la qualité des produits achetés ?

Choix Très grande qualité

**CONTINUER**

www.plisson.com

**Vous avez des idées?  
PARTAGEZ-LES!**

Votre idée porte sur le thème :

Choisissez

Vos idées d'innovations utiles sur ce thème

Dites-nous tout...

Votre nom

Votre e-mail

**C'EST PARTI!**

Toutes les idées sont les bienvenues


## » Boîte à idées

Recueillez les bonnes idées et les propositions d'initiatives dans un formulaire simple, rapide à compléter.

## » Bilan de formation

Vous venez de dispenser une formation ? Recueillez l'avis des participants.

Vous pouvez également mesurer leurs acquis en leur posant quelques questions supplémentaires.



The image shows a digital form for evaluating a training session. The form is titled "Votre appréciation de la formation que vous venez de suivre" and features a progress indicator at the top with steps 1, 2, and 3. It contains five Likert scale questions, each with a "Moyenne" (Average) label and a "Totaux des..." (Total of...) label. The questions and their corresponding average values are:

- Satisfaction générale: Moyenne 4.5
- Réponse à vos attentes: Moyenne 4.5
- Durée et rythme: Moyenne 4.8
- Clarté des interventions: Moyenne 4.5
- Echanges entre participants: Moyenne 3.5

The form includes a "CONTINUER" button at the bottom and the "sens & co" logo in the bottom right corner. The background of the form is a wooden desk with a laptop and a smartphone.

# 05

## Formulaires jeux

---





## » Quiz avec tirage au sort

Faites jouer vos contacts et récoltez de la donnée tout en leur faisant découvrir vos produits.

**ARTBAT**  
SALON DE LA CONSTRUCTION

GAGNEZ UNE  
**CAISSE DE  
CHAMPAGNE**

Votre nom\*

Votre e-mail\*

Nom de votre société\*

Votre activité\*

Répondez à ces 3 questions pour participer

Perin Industrie est la plus grande société de fabrication de parpaings et de blocs techniques du grand Ouest ?

Vrai  Faux

Perin Industrie est le plus gros fabricant de blocs isolants à base de Schistes Expansés (EasyTherm) ?


Vrai  Faux

Perin Industrie vient de déposer un Brevet en sortant un bloc isolant révolutionnaire : « Air Bloc ».

Vrai  Faux

JE PARTICIPE

Home | Règlement du jeu


Rejoignez-nous sur 

**GRATTEZ, C'EST GAGNÉ !**

**55 BOUTIQUES > UN MAX DE CADEAUX**

Le grattage qui **démange grave**

Entrez votre code magique figurant sur votre ticket



Madame  Monsieur

Prénom \*

Nom \*

E-mail \* (le gagnant sera prévenu par e-mail)

Numéro de téléphone

Adresse \*

Code Postal \*

Ville \*


Date de naissance \*

J'accepte le règlement du jeu \*


Je souhaite recevoir les informations de Cœur de Jaurès

Je ne souhaite pas recevoir les informations de Cœur de Jaurès

**JE JOUE >**



COAT AR GUEVEN • PRINTEMPS • ESPACE JAURÈS



## » Instant gagnant

En fonction du jour et de l'heure de jeu que vous déterminez, le joueur gagne un lot ou est invité à retenter sa chance.

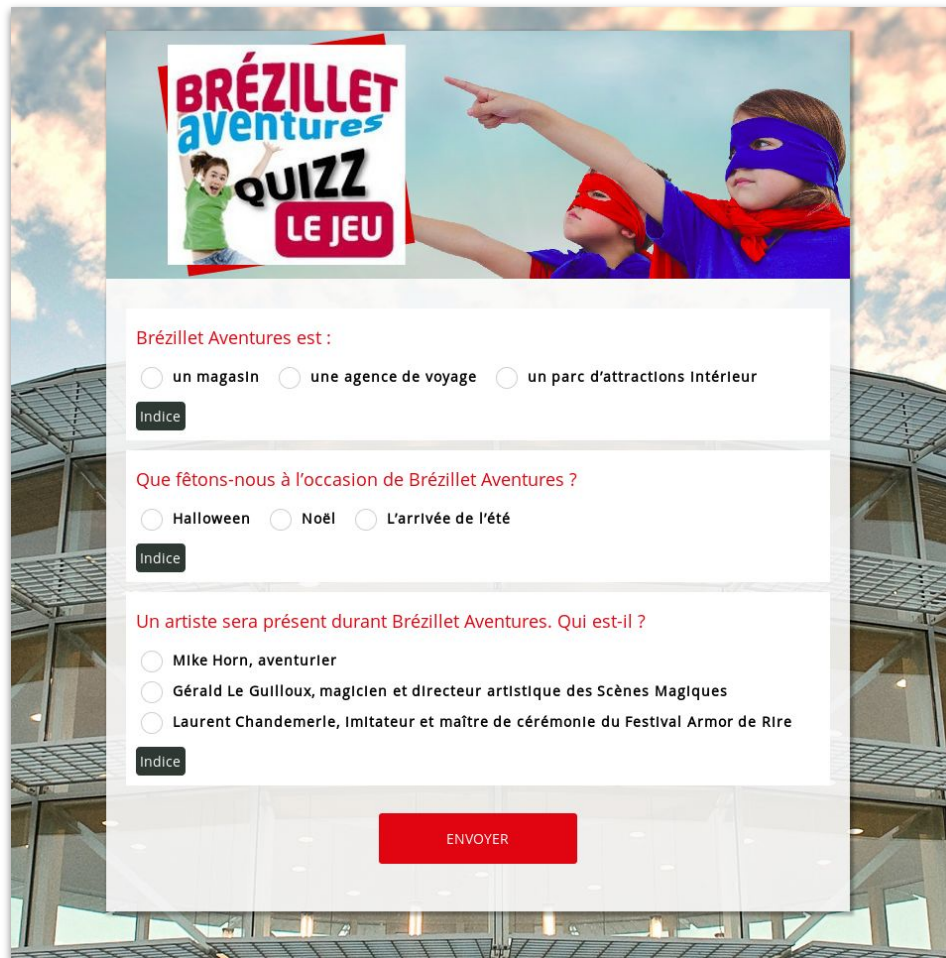
Il est possible de coupler ce jeu avec un code unique donné en magasin par exemple.



## » Animation sur salon ou en magasin

Vous disposez d'une borne (tablette, pc...) sur votre stand ou dans votre magasin ?

Faites jouer vos visiteurs et récoltez de la donnée exploitable immédiatement.



The image shows a digital quiz interface for 'Brézillet Aventures'. At the top, there is a banner with the text 'BRÉZILLET aventures QUIZZ LE JEU' and a photo of two children in superhero costumes. Below the banner, there are three sections of questions, each with radio button options and an 'Indice' button.

**Brézillet Aventures est :**

un magasin  une agence de voyage  un parc d'attractions Intérieur

**Indice**

**Que fêtons-nous à l'occasion de Brézillet Aventures ?**

Halloween  Noël  L'arrivée de l'été

**Indice**

**Un artiste sera présent durant Brézillet Aventures. Qui est-il ?**

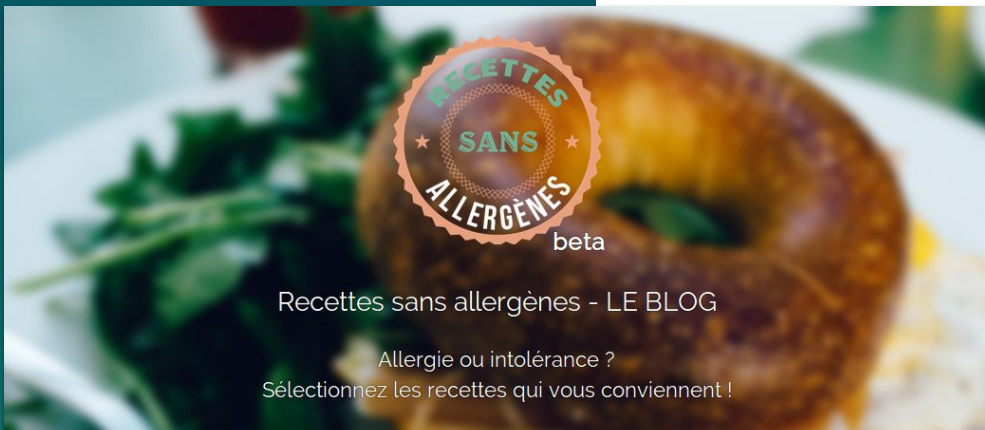
Mike Horn, aventurier

Gérald Le Guilloux, magicien et directeur artistique des Scènes Magiques

Laurent Chandemerle, Imitateur et maître de cérémonie du Festival Armor de Rire

**Indice**

**ENVOYER**



Recettes sans allergènes - LE BLOG

Allergie ou intolérance ?  
Sélectionnez les recettes qui vous conviennent !

< accueil blog

## Quiz - 10 questions sur les sulfites

Les sulfites sont des composés chimiques. Nous savons qu'il y en a parfois dans le vin. Nous savons également que certains individus souffrent d'une intolérance aux sulfites. Approfondissons maintenant nos connaissances sur ce sujet.

Une intolérance aux sulfites disparaît-elle en quelques années ? De quelle substance les sulfites sont-ils dérivés ? Se retrouvent-ils uniquement dans le vin rouge ? Testez-vous en 10 questions.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Les sulfites sont utilisés dans les vins comme :

- colorants
- conservateurs
- exhausteurs de goût

Continuer

## » Animation de votre site web via des quiz

Intégrez des quiz à votre site et faites jouer vos visiteurs tout en leur faisant découvrir votre activité, vos produits...

## » Jeu permanent

Un jeu en place en continu pour récolter chaque mois de nouveaux prospects.

Vous changez simplement les lots et tirez au sort les gagnants.

Home | Retour | Règlement du jeu

Rejoignez nous sur 

**CŒUR DE BOX** 

**CHAQUE MOIS > 1 MÉGA BOX SHOPPING À GAGNER**

**Enfin une boîte qui déboîte !**

**DÉCOUVREZ LA BOX DU MOIS !**



**rire toujours plus**





FNAC - Desproges par Desproges (valeur 39 €)

**JE JOUE >**

**CŒUR DE JAURÈS**

COAT AR GUEVEN • PRINTEMPS • ESPACE JAURÈS

COMPTOIR DE LA MER

J'aime 3.1 K

RECHERCHE

ACCUEIL ACTUS UNIVERS MARQUES LES MAGASINS CONSEILS D'EXPERTS VIDÉOS RECETTES CONTACT

Comptoir de la mer > Jeu-concours Helly Hansen

## JEU-CONCOURS HELLY HANSEN

DU 17 JUIN AU 15 JUILLET 2017

# HH À GAGNER

AVEC HELLY HANSEN

## 1 CROISIÈRE POUR 2 EN NORVÈGE

1 2

Saisissez votre code

Pour éviter toute confusion, votre code se compose de 5 caractères : lettre - chiffre - lettre - chiffre - lettre

Validez

## » Tickets à gratter

Vous remettez à vos clients en magasin un ticket à gratter avec un code unique, le client s'inscrit dans votre magasin ou à son domicile, entre le code puis ses coordonnées et voit instantanément s'il a gagné un lot.

## » Calendrier de l'avent

Animez la fin d'année avec un jeu proposant jusqu'à 24 questions.

Faites découvrir chaque jour l'une de vos offres, l'un de vos produits...et récoltez des données.

Les joueurs reviennent chaque jour de décembre pour jouer à la question du jour, jusqu'au 24.

Vous déterminez ensuite les gagnants en fonction du nombre de bonnes réponses données.

**Groupama**  
TEAM FRANCE

**LE CALENDRIER DE L'AVANT COUPE DE L'AMERICA**

Pour fêter avec vous les derniers jours avant la Coupe de l'America, nous lançons le calendrier de l'avant Coupe #1 24 jours = 24 questions pour tester vos connaissances et tenter chaque jour de remporter des lots de nos partenaires. Vous en apprendrez un peu plus chaque jour pour arriver parés le 26 mai, jour de la première régata de Groupama Team France.



**LOT N°1**  
1 VAE CITY 428 CHOCOLAT  
OFFERT PAR NORAUTO  
448 EUROIS TTC (ILLUS NETTÉES À 200  
EUROS)



**LOT N°2**  
1 BREIZH BOX ORANGE  
OFFERTE PAR LORIENT  
BRETAGNE SUD  
209 EUROIS TTC



**LOT N°3**  
1 MAQUETTE DU CLASS AC  
OFFERTE PAR GROUPAMA  
300 EUROIS TTC

[» voir tous les lots](#)

**CLIQUEZ SUR LE CHIFFRE DU JOUR POUR JOUER :**

1	7	24	9	17	5
14	11	2	# JOUEZ	21	13
23	4	15	8	10	19
12	20	22	3	16	6









» Données » Placement du jeu » Design agence logo.fr » Développement Net Hélium





## » Vote dessins

Chaque participant remplit un formulaire et soumet son dessin.

Chaque dessin est ensuite proposé au vote des internautes participants.

## » Vote photos

Vous intégrez directement les photos participantes dans un formulaire de jeu et le soumettez au vote.

Vous pouvez demander les coordonnées de chaque participant.

The screenshot shows the website for 'LE CONCURS PHOTOS'. At the top left is the logo for 'TIGRE 2017 GROUPEMA LOIRE BRETAGNE'. The navigation menu includes 'ACTUALITÉS', 'PRÉSENTATION', 'ROADBOOK', 'CATALOGUE', 'VISUELS', and 'CONTACT'. The main header features a background image of a person holding a camera, with the text 'LE CONCURS PHOTOS' overlaid. Below this is a section titled 'GALERIE PHOTOS' which displays a grid of photo thumbnails. Each thumbnail includes a small icon of a hand with a heart and a number representing the number of votes. The visible thumbnails and their vote counts are: a person on a field (32), a person wearing sunglasses (39), a soccer game (441), a person in a yellow shirt (7), a group of young women (29), a person's feet in colorful shoes (0), a group of people in blue and white costumes (239), and a person holding a large object (30).





# 06

## Formulaires d'événements

---

BRÉAL 

# VENTES PRIVEES

DU 27 DECEMBRE  
AU 09 JANVIER

Inscrivez-vous  
pour en profiter !



**Nom \* :**

**Prénom \* :**

**Email \* :**

**Téléphone \* :**

**Date de naissance \* :**

[> Je m'inscris !](#)

\* En cliquant je certifie avoir plus de 16ans et accepter que Breal utilise mes données personnelles (y compris mon adresse courriel) à des fins de marketing ou de publicité.

Découvrez dès maintenant les nouveautés de notre collection sur :

[Breal.net](http://Breal.net)

## » Ventes privées

Conditionnez l'accès à vos ventes privées au remplissage d'un formulaire.

Un email de vérification de la validité de l'email renseigné peut même être envoyé automatiquement.

## » Inscription à un événement

Récoutez les coordonnées des participants à votre salon, vos portes ouvertes, votre conférence...



**LES OPPORTUNITÉS DIGITALES**  
VIVEZ LE NUMÉRIQUE  
RENNES  
9 - 20 OCT. 2015

WWW.OPPORTUNITES-DIGITALES.COM | #ODORENNES

MEETUP

INSCRIPTION À LA CONFÉRENCE DE CARLOS MORENO LE 16 OCTOBRE

Votre nom

Votre prénom

Votre e-mail

Votre entreprise / organisation

**JE M'INSCRIS**

**OPTIMEO**  
Conseils  
& gestion financière

Inscrivez-vous à l'atelier "Optimiser votre trésorerie" du 24/11

Votre nom

MARTENS

Votre e-mail

d.martens@egee-com.fr

Des attentes particulières concernant cet atelier ?

Recours en cas de non paiement, diminution des frais bancaires, utilisation de l'escompte...

Serez-vous accompagné(e) ?

Oui  Non

**JE M'INSCRIS**

Nombre de places limité !

**OPTIMEO**  
Conseils  
& gestion financière

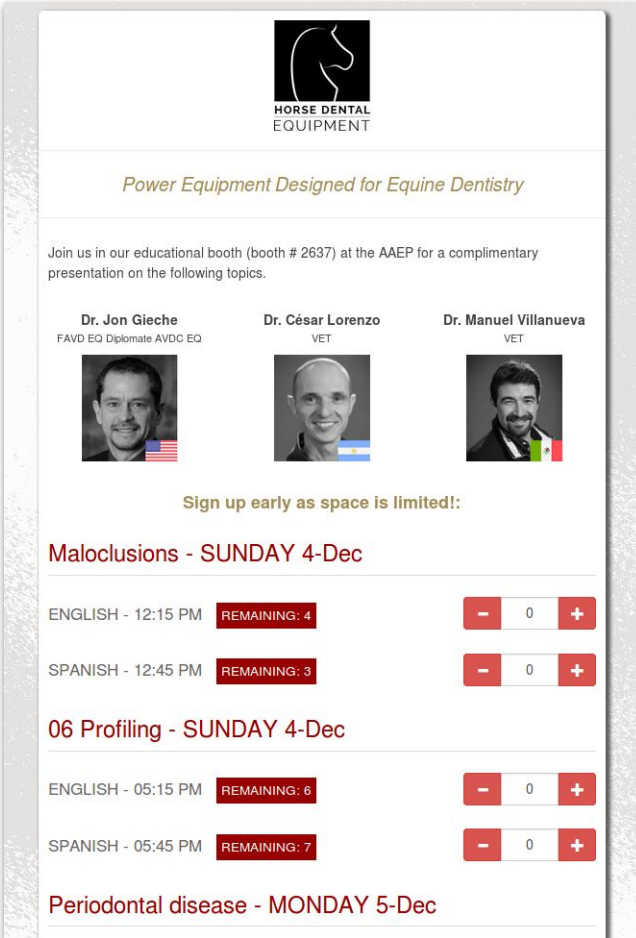
## » Inscription avec réservation de places

Permettez aux personnes intéressées par votre événement de réserver leur place et de recevoir automatiquement un email de confirmation qu'elles montreront à l'entrée pour rejoindre leur place.

Vous pouvez même y intégrer un QR code qui sera scanné à l'entrée pour comptabiliser automatiquement le nombre de participants inscrits et venus et pouvoir les remercier, leur envoyer un questionnaire de satisfaction...

## » Réservation de créneaux horaires




Organisez au mieux votre temps lors d'un événement en proposant à vos contacts de réserver un créneau avec vous ou l'un de vos commerciaux.



**HORSE DENTAL EQUIPMENT**

*Power Equipment Designed for Equine Dentistry*

Join us in our educational booth (booth # 2637) at the AAEP for a complimentary presentation on the following topics.

<b>Dr. Jon Gieche</b> FAVD EQ Diplomate AVDC EQ	<b>Dr. César Lorenzo</b> VET	<b>Dr. Manuel Villanueva</b> VET
		

**Sign up early as space is limited!:**

**Malocclusions - SUNDAY 4-Dec**

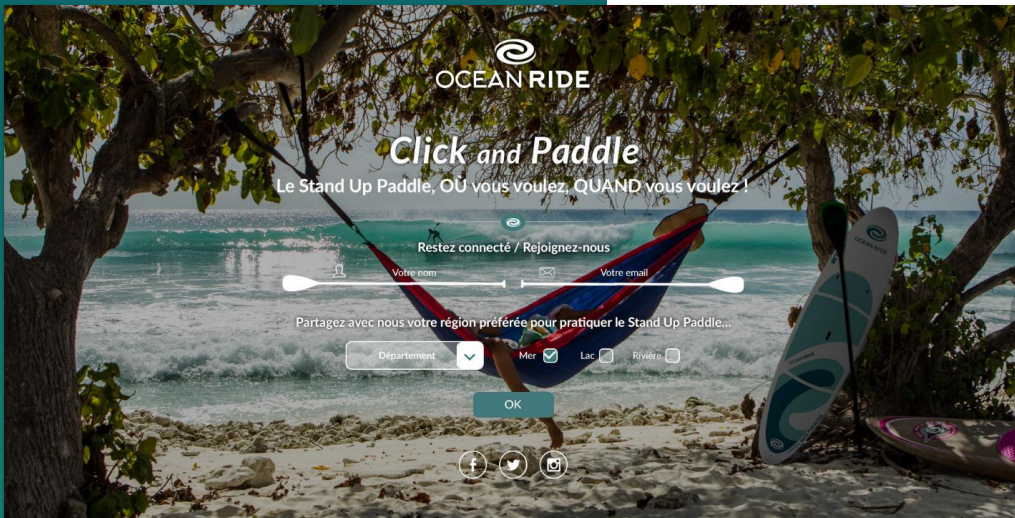
ENGLISH - 12:15 PM	REMAINING: 4	- 0 +
SPANISH - 12:45 PM	REMAINING: 3	- 0 +

**06 Profiling - SUNDAY 4-Dec**

ENGLISH - 05:15 PM	REMAINING: 6	- 0 +
SPANISH - 05:45 PM	REMAINING: 7	- 0 +

**Periodontal disease - MONDAY 5-Dec**





## » Pré-inscription avant lancement

Vous lancez bientôt un nouveau projet ?

Créez une landing page contenant un formulaire permettant aux personnes intéressées de se pré-inscrire.

## » Prise de contact sur salon

Équipez vos commerciaux d'un formulaire adapté à la saisie rapide de coordonnées, sur tablette ou ordinateur, pour récolter un maximum de prospects lors du salon auquel vous participez.

SPACE 2017  
PLANÈTE 12-15 RENNES  
ÉLEVAGE 14-15 FRANCE

SPACE 2017

Nom

Société / organisation

Email

Téléphone

Code postal

Type d'élevage

Type de projet

Equipement  Bâtiment  Global

Neuf ou rénovation ?

Neuf  Rénovation

Estimation prospect

choisir 1 à 3 mois e de 6 mois

ENVOYER



BRÉAL 

## JOYEUX ANNIVERSAIRE

C'est l'occasion pour nous de  
vous offrir un cadeau qui vous  
accompagnera dans votre quotidien.

Pour en bénéficier,  
complétez ce formulaire !

JULIE  
#jemesensbelle

**Civilité \* :**  
M. ▾

**Nom \* :**  
Votre nom

**Prénom \* :**  
Votre prénom

**Email \* :**  
Votre adresse email

**Numéro de téléphone portable :**  
06 06 06 06 06

En cliquant, je certifie avoir plus de 16ans et accepte que  
Bréal utilise mes données personnelles (y compris mon  
adresse courriel) à des fins de marketing ou de publicité.

[> Je valide !](#)

## » Anniversaire

Envoyez automatiquement un email à vos contacts dont c'est l'anniversaire, avec un lien vers un formulaire spécifique qu'ils doivent compléter pour bénéficier d'un cadeau.

# 07

## Formulaire offre VIP

---



## » Accès réservé

Limitez l'accès à vos offres, vos ressources (pdf ou autres) à certains critères d'éligibilité.



### NOUS REJOINDRE

Demandez votre accès aux offres et outils Green Value

Nom

Société

E-mail

Téléphone

Code postal

Ville

Nombre de collaborateurs

Avez-vous le statut CIF ?

OUI  NON

Parmi ces objectifs, vous recherchez principalement :

Défiscalisation

## Parlez-en !

Et obtenez un bon cadeau de 5 euros

Faites découvrir l'univers SUBSTANCE en parrainant un de vos amis et bénéficiez tous deux de 5€ de remise sur votre prochaine commande !

### Vous (le parrain)

Renseignez le prénom et l'e-mail de votre/vos filleul(s). Chaque filleul recevra l'offre préférentielle par e-mail.

### Vos filleuls

JE PARRAINE

## » Parrainage

Augmentez votre base de contacts en permettant à vos clients de parrainer d'autres personnes et ainsi leur faire bénéficier d'avantages.

## » Offre préférentielle soumise à inscription

Conditionnez l'obtention d'un avantage ou d'une réduction à la saisie d'un ou plusieurs champs.

L'avantage est ensuite envoyé par email pour s'assurer de sa validité.

cache **c** cache

SURPRISE  
**-30%**  
SUR VOTRE PULL/GILET PRÉFÉRÉ \*

> Entrez Votre E-mail pour recevoir votre code personnalisé

Mon email : \*

JE REÇOIS MON OFFRE PAR MAIL

\* Votre email ne sera transmis à aucun tiers. J'ai déjà reçu cette offre

- 1 Renseignez votre E-mail personnel**  
Nous vous transmettrons l'offre dans votre boîte e-mail !
- 2 Recevez votre code personnalisé**  
Si vous ne le recevez pas, regardez dans vos spam !
- 3 Utilisez-le en Boutique ou sur le site**  
Valable un hour sur notre site pour voir tous nos vêtements !



# 08

## Formulaire de paiement

---



Pour toute occasion, offrez une Carte cadeau Privilège et faites découvrir à vos proches le charme des hôtels indépendants HCCB privilégiant le contact humain et proposant des prestations de grand confort.

Indiquez le nombre de carte(s) que vous souhaitez offrir :

Carte privilège : 100 €

- 1 +

Carte privilège : 200 €

- 0 +

Validité 1 an à compter de la date d'émission \* - Valable dans tous les hôtels du réseau HCCB

Expédition \*

France

Europe

Nom \*

Prénom \*

E-mail \*

## » Paiement en ligne

Boostez vos ventes en offrant à vos clients la possibilité d'acheter en ligne grâce à notre module d'achat sécurisé.





# 09

## Simulateur

---

## SIMULATEUR

Estimez les gains pour votre cabinet

1/3 - Saisie de vos données

### Dossiers

Au sein de votre cabinet, combien de dossiers sont concernés par la tenue comptable ?

### Lignes comptables

Combien de lignes comptables saisissez-vous, en moyenne\* par dossier, chaque mois ?

\* nos clients saisissent en moyenne 150 lignes / dossier / mois



Saisie



Résultat



Contact

Étape suivante



## » Simulez en ligne

En fonction de multiples paramètres que vous indiquez, construisez un simulateur permettant à vos contacts et prospects d'afficher un résultat personnalisé (gain, économie, profil...).

## » Déployez facilement un marketing relationnel avancé

### Accompagnement stratégique et opérationnel sur-mesure

Audit, conseils, segmentation, mise en place de scénarios et d'opérations marketing...  
Nous vous accompagnons et complétons vos équipes en fonction de vos besoins.

- **Marketing** automation
- **Campagnes** emails, sms, push vocaux personnalisées automatisées
- **Collecte** et enrichissement permanent de vos bases de données  
(questionnaires, enquêtes de satisfaction, jeux...)
- **Mesure** de vos performances, tableaux de bord
- **Centralisation** de vos données clients et prospects
- **Interconnexion** avec vos applications
- **Aide** à la mise en conformité RGPD

### + Plateforme de CRM marketing





“ Créez une belle histoire avec vos clients ”



[www.net-helium.fr](http://www.net-helium.fr)