



Formulaire d'auto évaluation / Quiz

Principe, Attribution des notes, Création de rapports, la page confirmation...

Principe

Vous pouvez créer un formulaire d'auto-évaluation, comprenant des questions, des axes d'analyse alimentés par les réponses aux questions, une restitution sous forme de radar montrant le score sur chacun des axes et un tableau du score du participant.

Exemple de formulaire d'auto-évaluation : [Auto Diagnostic "Êtes-vous performant en terme de marketing digital ?"](#)

Êtes-vous performant en terme de marketing digital ?

Testez-vous en 3 minutes avec cette auto évaluaton composée de 12 questions.

1 2 3 4 5 6

1/ Qualité de vos données

▶ Comment considérez-vous la qualité de vos données (base marketing, CRM...) ?

Excellente Bonne Moyenne Faible A revoir complètement

▶ La segmentation de votre base de données est-elle adaptée à vos besoins marketing ?

Parfaitement Oui Partiellement Insuffisamment Pas du tout

▶ Avez-vous réalisé une segmentation de vos clients basée sur la valeur client ?

Oui Non

CONTINUER

Principe

- 1 Créez un formulaire de type **Quiz** et créez vos questions et les réponses associées.



Quiz - [GUIDE] Auto Diagnostic 'Êtes-vous performant en ter...

Nature	Quiz
Nom	[GUIDE] Auto Diagnostic 'Êtes-vous performant en term...
Commentaires	
Mode de diffusion	Bloc par bloc
Thème graphique	Quiz ou autoéval Iquiz!
Tags	diagnostic, >

Principe

- 2 Créez les axes d'analyse (les axes auxquels vous allez attribuez des points) via le bouton « **Axes d'analyse** » à droite sur la page de sommaire du quiz.



Nouvel axe

Nom

Note de référence (pour ramener un score à 10; ou 20)

Valider

1. Qualité de vos données (sur 10)	Modifier	Supprimer
2. Enrichissement & exploitation de vos données (sur 10)	Modifier	Supprimer
3. Personnalisation de vos campagnes (sur 10)	Modifier	Supprimer
4. Gestion des leads (sur 10)	Modifier	Supprimer
5. Satisfaction et fidélité (sur 10)	Modifier	Supprimer

Exemple d'axes d'analyses

Attribution des notes

Allez sur vos questions et cliquez en haut à droite sur « **Alimentation Axe d'analyse** » pour attribuer des notes suivant les réponses saisies par l'internaute.

Créez autant d'axes que souhaité : allez sur

1 Attribuez (ou non) 1 ou plusieurs points aux réponses possibles, pour chaque axe et chaque question.

Vous pouvez aussi indiquer des valeurs comme « 0.5 » (utiliser un . et pas une ,) et même des valeurs négatives (dans ce cas, indiquer par exemple « -1 »).

Pour attribuer ces points, allez sur la page du formulaire listant vos questions, puis cliquez sur le bouton « **Alimentation axes d'analyse** » présent dans la page détaillant chaque bloc de questions, puis entrez vos valeurs (par défaut 0) dans chaque case qui doit rapporter des points (ou en retirer, dans le cas de réponse avec des points négatifs) :

Dans l'exemple ci-dessus, le fait de répondre “Bonne” à cette question rapporte des points sur 5 axes (1 point sur le 1er , 0.75 sur le 2ème, 0.5 sur le 3ème, 0.25 sur l'avant-dernier et 0 sur le dernier).

Création de rapports

2 Créez vos rapports (affichage d'un bilan personnalisé en fonction du score obtenu) :

Pour cela, revenez à l'accueil de votre formulaire, puis cliquez sur « Créer les rapports » (en bas à droite).

Remplissez les bilans personnalisés en fonction du nombre de points obtenus :

Axes d'analyse

Créer les rapports

Entrez un nombre de points à partir duquel ce bilan s'affiche, puis un contenu html (par exemple un texte résumant son score et des liens vers des ressources pouvant l'aider à s'améliorer).

Ajouter une évaluation

[! Note élevée	Note à partir de 7,0	Modifier	Supprimer
Merci d'avoir répondu aux questions de notre auto-diagnostic.	Après analyse de vos réponses, vous semblez plutôt à l'aise avec le monde du digital.		
Toutefois, certaines pistes, aujourd'hui déterminantes, méritent de retenir votre attention car elles peuvent clairement vous aider à améliorer l'efficacité de votre stratégie marketing.	- article 1	Modifier	Supprimer
- article 2			
- article 3			
Contactez-nous, nous en parlerons ensemble et nous vous présenterons nos outils..			
[! Note moyenne	Note à partir de 5,0	Modifier	Supprimer
Merci d'avoir répondu aux questions de notre auto-diagnostic.	Après analyse de vos réponses, il apparaît que vous avez déjà entamé une digitalisation de votre stratégie marketing.		
Pour optimiser votre stratégie digitale et développer son efficacité, nous vous invitons à découvrir de nouvelles pistes	- article 1	Modifier	Supprimer
- article 2			
- article 3			
et à nous contacter pour que nous puissions échanger et aller plus loin, ensemble..			
[! Note faible	Note à partir de 0,0		
Merci d'avoir répondu aux questions de notre auto-diagnostic.	Après analyse de vos réponses, il apparaît que vous avez besoin d'améliorer votre performance en marketing digital.		
Pour cela, nous vous invitons à consulter les ressources ci-dessous :	- article 1	Modifier	Supprimer
- article 2			
- article 3			
et à nous contacter pour que nous puissions échanger et aller plus loin, ensemble..			

Note : la partie « Texte e-mail » ne vous est pas utile. Remplissez autant de bilans que vous souhaitez (par ex. un bilan pour les scores médiocres, un autre pour les scores moyens et un autre pour les bons et très bons scores).

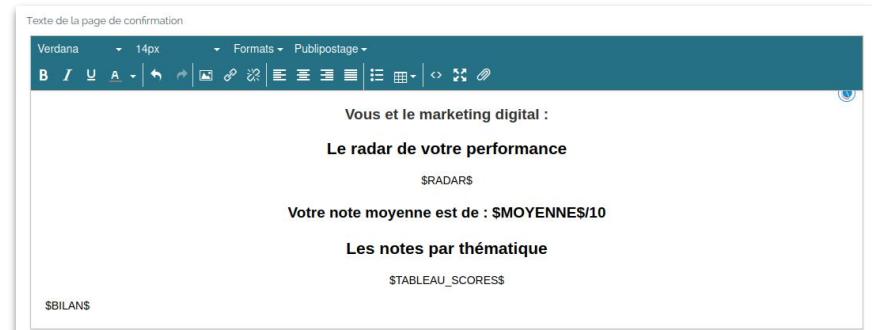
Configuration de la page confirmation

3 Configurez la page de fin de votre formulaire d'auto-évaluation.

- Rendez-vous sur la page d'accueil du formulaire d'évaluation
 - Dans l'éditeur html de l'onglet « Page de confirmation », entrez les informations permettant d'afficher les informations d'évaluation (radar, note moyenne, bilan personnalisé notamment).

Ces infos sont des codes à entrer en respectant le système suivant :

- Intégrer un radar de compétences : écrire {{ RADAR }}
 - Intégrer la note moyenne du joueur (somme sur tous les axes divisée par le nombre d'axes) : écrire {{ MOYENNE }}
 - Intégrer le tableau des scores obtenus par le joueur sur chaque axe : écrire {{ TABLEAU_SCORES }}
 - Intégrer le bilan personnalisé fait en étape 4 (contenu s'affichant en fonction du score obtenu) : écrire {{ BILAN }}
 - Intégrer la liste des réponses données par le joueur : écrire {{ RECORD }}



la page confirmation

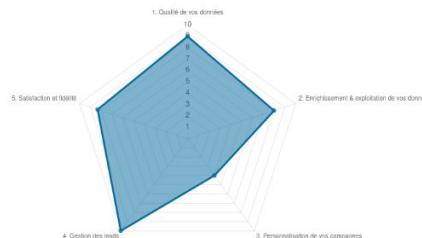
Exemple de page de confirmation :

Êtes-vous performant en terme de marketing digital ?

Testez-vous en 3 minutes avec cette auto évaluation composée de 12 questions.

[J'imprime mon rapport](#)

Vous et le marketing digital :
Le radar de votre performance



Votre note moyenne est de : 7,87/10

Les notes par thématique

1. Qualité de vos données	9
2. Enrichissement & exploitation de vos données	8
3. Personnalisation de vos campagnes	8
4. Gestion des leads	10
5. Satisfaction et fidélité	8,33

Merci d'avoir répondu aux questions de notre auto-diagnostic.
Après analyse de vos réponses, vous semblez plutôt à l'aise avec le monde du digital.
Toutefois, certaines pistes, aujourd'hui déterminantes, méritent de retenir votre attention car elles peuvent clairement vous aider à améliorer l'efficacité de votre stratégie marketing :
- article 1
- article 2
- article 3
Contactez-nous, nous en parlerons ensemble et nous vous présenterons nos outils...

Imprimer le Bilan

- 4 Enfin, vous pouvez proposer au participant d'**afficher ce rapport au format imprimable** suite à son auto-évaluation.

- Remplissez le champ HTML « Texte du rapport pdf », avec tout ou partie des informations entrées dans le champ ci-dessus « Texte de la page de confirmation ».
- Enfin, créez le lien permettant d'afficher le rapport en ajoutant dans le bloc « Texte de la page de confirmation » une phrase du type « Imprimez votre bilan complet » puis en créant un lien hypertexte dessus via le bouton puis en complétant l'URL du lien avec le tag suivant : \$PRINT\$

Texte du rapport PDF

Verdana 14px Formats

B *I* U A ↻ ↺ | |

Voici votre rapport en PDF :

Texte de la page de confirmation

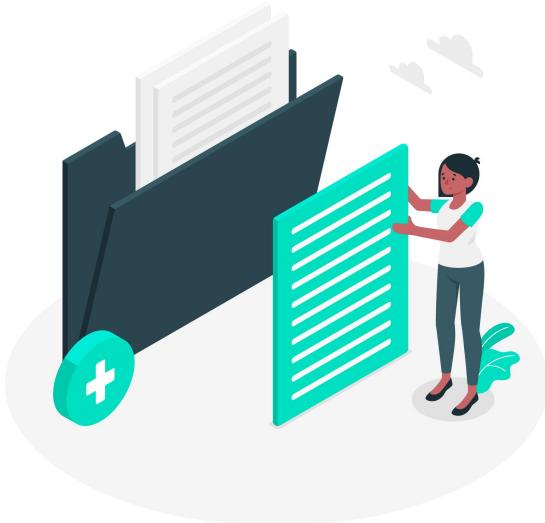
Verdana 14px Formats Publipostage

B *I* U A ↻ ↺ | |

J'imprime mon rapport

Insérer un lien

Url	\$PRINT\$
Texte à afficher	J'imprime mon rapport



Besoin d'aide ?

Guides et supports

Guides

1 Consultez nos guides :

[Guide Hélium Connect](#)

Guides accessibles en ligne à tout moment en cliquant sur le bouton orange en haut à droite d'Hélium Connect :

[cliquez ici](#)

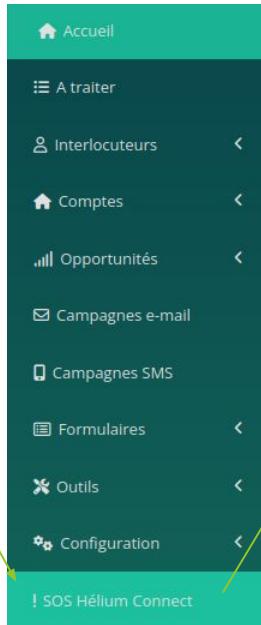
The screenshot shows the Hélium Connect platform interface. At the top, there's a navigation bar with the Hélium logo, 'Guides plateforme', 'Pour aller plus loin...', and 'Segmentation détaillée'. Below the navigation is a teal-colored header with the text 'Consultez nos guides de formation à tout moment !' and a list of links: 'Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...'. The main content area has a white background. On the left, there's a section titled 'Questions Fréquentes:' with a button 'Consulter la FAQ'. To the right of this is a circular icon depicting two people at a desk with a computer, one holding a document. Below this is a section titled 'Guides plateforme' with a sub-section for 'Email'. The 'Email' section includes a brief description: 'Élaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience.' followed by a green arrow icon. To the right of the 'Email' section are two more sections: 'Formulaire' and 'Landing page', each with their own descriptions and green arrow icons.

Support

2 Contactez le support

1

Cliquez sur "SOS Hélium Connect" pour accéder au formulaire d'aide

A screenshot of a support request form titled 'SOS Hélium Connect'. It features a graphic of two people with question marks above their heads. The form includes fields for 'Votre demande concerne : *', 'Sur quel sujet *', 'Que pouvons-nous faire pour vous ? *', 'Joindre une copie d'écran si besoin (2 Mo maximum)', 'Votre téléphone', 'Interlocuteur habituel ?', and an 'Envoyer' button. A note at the bottom says '*Champs obligatoires'. To the right of the form, there is a list of three steps: 1. Avez-vous vérifié si l'information était présente dans nos guides en [cliquant ici](#) ? 2. Si vous ne trouvez pas les informations dans les guides, remplissez ce formulaire. Pour un traitement plus rapide des anomalies, pensez à nous préciser un maximum d'informations utiles pour nous aider à reproduire le problème. 3. Pour toute demande urgente dans le cadre du support, téléphonez au : 02 30 21 18 85. A green arrow points from the text 'Pour toute demande urgente, contactez le support au : 02 30 21 18 85' to the third step in the list.

2

Pour toute demande urgente, contactez le support au :
02 30 21 18 85

Formations

3 Découvrir toutes nos formations :

[cliquez ici](#)



Les formations

Sur la plateforme CRM marketing Hélium Connect

Prendre en main Hélium Connect - niveau 1	
Qualifier et nettoyer sa base de données - Hélium Connect	
Créer des formulaires avancés	
Réaliser des campagnes e-mails/SMS avancées	

Les formations

En marketing relationnel

Introduction au Marketing Automation	
Marketing Automation : définir mes 1ers scénarios	
Marketing Relationnel : définir ma segmentation marketing	
Définir mes tableaux de bord et KPI essentiels	
Marketing digital et RGPD	
Développer mes ventes E-shop en BtoC	
Transformer plus de prospects en clients	



Autres ressources pour optimiser votre marketing relationnel

4 Guides et ressources à télécharger :

[cliquez ici](#)

Nos e-books marketing relationnel & CRM

Découvrez nos e-books sur le marketing relationnel pour des conseils et pratiques efficaces !

Vous souhaitez optimiser votre stratégie CRM & marketing relationnel ?
Plongez dans nos ressources pour découvrir nos meilleures recommandations. Le marketing relationnel n'aura plus de secrets pour vous. Explorez nos dossiers dès maintenant et boostez votre stratégie marketing relationnel !

STRATÉGIE DIGITALE
Les 10 incontournables pour une stratégie digitale qui cartonne
[En savoir plus](#)

COLLECTE
48 bonnes idées de formulaires
[En savoir plus](#)

DATA - RGPD
Les actions clés pour une base de données de qualité et un ROI préservé, dans le respect du RGPD
[En savoir plus](#)

RELATION CLIENT
L'essentiel à connaître pour réussir
[En savoir plus](#)

EMAILING
Comment concevoir des emailings
[En savoir plus](#)

MARKETING RELATIONNEL
Regards Croisés : 5 experts vous
[En savoir plus](#)

5 Cas clients et articles :

[cliquez ici](#)

Magalli
EXEMPLE D'UNE STRATÉGIE CRM MARKETING ET LEAD NURTURING RÉUSSIE

macoretz
CONSTRUIRE, RÉNOVER, S'ENGAGER SCOP

SAINT JAMES
NÉ DE LA MER

Carsat Retraite & Santé au travail
Pays de la Loire
AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR UN SALON GRÂCE AU DIGITAL ET À L'AUTOMATISATION

rescue.
RESUCE : UN PROJET BIOTOIC AVEC UNE FORTE DIMENSION RSE

freelance
PARIS
UNE MÉCANIQUE DE JEU POUR GÉNÉRER DU TRAFIC EN POINT DE VENTE

Cœur de Jaurès
CRÉER UN JEU PERMANENT POUR FAIRE CONNAÎTRE SES POINTS DE VENTE ET ACTUALITÉS

TAHE
CONCOURS CRÉATIF : COMMUNIQUER EN IMPLIQUANT LES INTERNAUTES

CYBEL EXTENSION
Créateur d'espaces
COMMENT ORGANISER UNE GESTION CENTRALISÉE DES LEADS ?

GRDF
GAZ RESEAU DISTRIBUTION FRANCE
COMMENT GERER LES INSCRIPTIONS À DES VISITES D'ENTREPRISES ?

Promodis
QUEL JEU ORGANISER POUR BOOSTER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE ?

CREER UN FORMULAIRE EFFICACE : CAS CLIENT

Restez informé !

S'inscrire à notre newsletter

Recevez notre newsletter dans laquelle vous pourrez découvrir des projets de marketing relationnel menés par des entreprises BtoB et BtoC de tout secteur d'activité.

Vous bénéficierez également de ressources (articles, e-books...) pour améliorer votre expérience client et développez vos ventes.

Prénom *

E-mail professionnel *

JE M'ABONNE

* Champs obligatoires

En vous inscrivant à la Newsletter de Net Hélium, vous acceptez que les informations recueillies soient exclusivement traitées pour faire suite à votre demande d'inscription. Vous pourrez vous désabonner à tout moment via le lien de désabonnement présent dans chaque newsletter. Afin d'en connaître plus nos traitements et vos droits, rendez-vous sur la [politique de protection des données](#).

[Inscrivez-vous à notre newsletter](#)