



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 évaluation 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

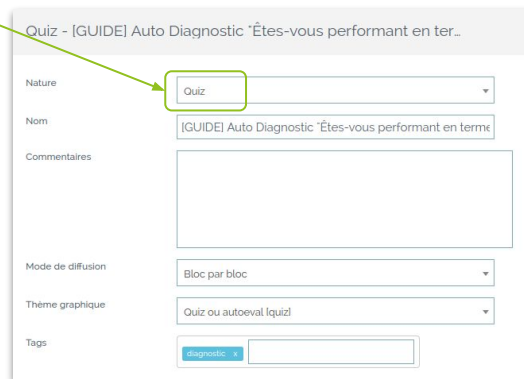
► Avez-vous réalisé une segmentation de vos clients basée sur la valeur client ?

☐ 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 terme"

Commentaires:

Mode de diffusion: Bloc par bloc

Thème graphique: Quiz ou autoeval (quiz)

Tags: [diagnostic](#)

Principe

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

The image shows two screenshots from a web application. The left screenshot is a form titled 'Nouvel axe' (New axis) with two input fields: 'Nom' (Name) and 'Note de référence (pour ramener un score à 10, ou 20)' (Reference note (to bring a score to 10, or 20)). The 'Note de référence' field contains the value '0'. Below the fields is a green 'Valider' (Validate) button. The right screenshot shows a list of five existing analysis axes, each with a description and two buttons: 'Modifier' (Modify) and 'Supprimer' (Delete).

Description	Modifier	Supprimer
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 droit 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 la cas de réponse avec des points négatifs) :

Dans l'exemple ci-dessus, le fait de répondre “Bonne” à cette question rapporte des points sur 0.75 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).

Bloc 1

	1. Qualité de vos données	2. Enric
► Comment considérez-vous la qualité de vos données (base marketing, CRM...) ?		
Excellente	<input type="text" value="1"/>	<input type="text"/>
Bonne	<input type="text" value="0.75"/>	<input type="text"/>
Moyenne	<input type="text" value="0.5"/>	<input type="text"/>
Faible	<input type="text" value="0.25"/>	<input type="text"/>
A revoir complètement	<input type="text" value="0"/>	<input type="text"/>

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

Nom
 Position
 Ann.
 Note à partir de
 Texte

Verdana 14px Formas
 B I U A -

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
 - article 2
 - article 3
 et à nous contacter pour que nous puissions échanger et aller plus loin, ensemble...

[1] Note Elevée
 Note à partir de 7.0

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.

[2] Note moyenne
 Note à partir de 5.0

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
 - article 2
 - article 3
 et à nous contacter pour que nous puissions échanger et aller plus loin, ensemble...

[3] 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
 - 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).

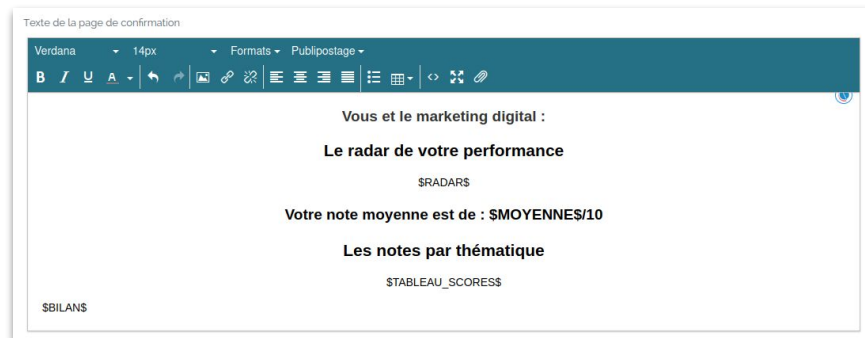
Configuration de la page confirmation

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 :



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

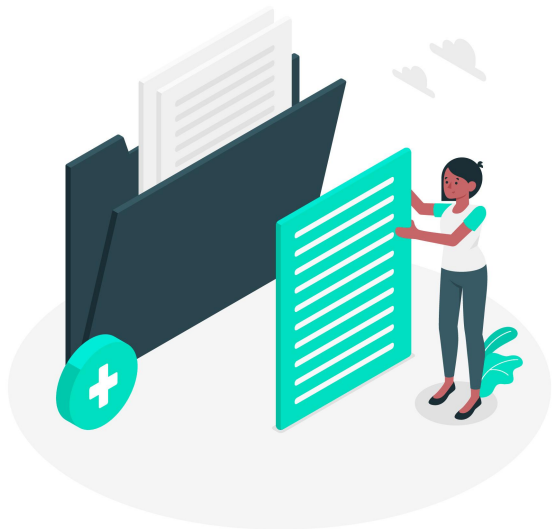
Verdana 14px Formats Publipostage

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 :

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

[cliquez ici](#)

Guide Hélium Connect

hélium connect Guides plateforme Pour aller plus loin... Segmentation détaillée

Consultez nos guides de formation à tout moment !

Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...

Questions Fréquentes :

Nous espérons que cette section vous sera utile et vous permettra de maximiser les avantages offerts par Hélium Connect. Si vous ne trouvez pas la réponse à votre question ici, n'hésitez pas à contacter notre équipe de support dédiée, toujours prête à vous assister.

[Consultez la FAQ](#)

Guides plateforme

Pour vous faciliter la maîtrise et la découverte des nouvelles fonctionnalités de la plateforme Hélium Connect, nous vous mettons à disposition nos guides de formation mis à jour régulièrement.

Email

Elaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience.

➤

Formulaire

Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer.

➤

Landing page

Boostez votre trafic et générez des prospects grâce à des modèles de page préconçus.

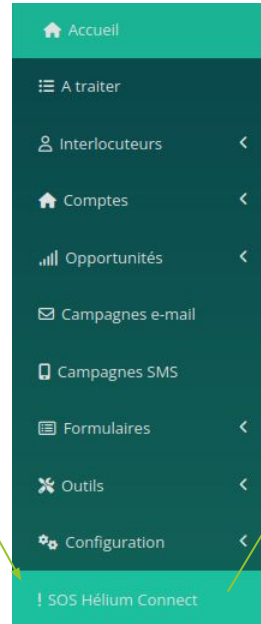
➤

Support

2 Contactez le support

1

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

A screenshot of the SOS Hélium Connect support form. At the top, there's an illustration of two people with question marks above their heads. Below this, the text "SOS Hélium Connect :" is followed by three numbered instructions: 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". The form fields include: "Votre demande concerne : *" (dropdown), "Sur quel sujet *" (dropdown), "Que pouvons-nous faire pour vous ? *" (text area), "Joindre une copie d'écran si besoin (2 Mo maximum)" (file upload area with a "Browse..." button and "No files selected." text), "Votre téléphone" (text field), and "Interlocuteur habituel ?" (dropdown). An "Envoyer" button is at the bottom right. A note at the bottom left says "*Champs obligatoires".

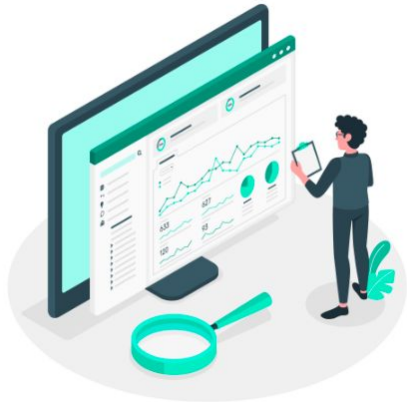
2

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











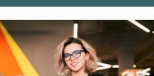

Découvrez nos e-books sur le marketing relationnel pour des conseils et pratiques efficaces !

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
 FIDÉLISATION Mesurer la satisfaction de vos clients En savoir plus	 EMAILING Comment concevoir des emailings efficaces En savoir plus	 MARKETING RELATIONNEL Regards Croisés : 5 experts vous parlent de leur expérience En savoir plus

5 Cas clients et articles :

[cliquez ici](#)

 Magalli EXEMPLE D'UNE STRATÉGIE CRM MARKETING ET LEAD NURTURING RÉUSSIE En savoir plus	 macoretz COMMENT LE LEAD NURTURING AMÉLIORE LES PERFORMANCES COMMERCIALES DE MACORETZ ? En savoir plus	 SAINT JAMES CRÉER SON NOUVEAU SERVICE DE RÉPARATION DE VÊTEMENTS GRÂCE À UN FORMULAIRE DE COLLECTE ET AU CRM En savoir plus
 Carsat Retraite & Santé au travail Pays de la Loire AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR UN SALON GRÂCE AU DIGITAL ET À L'AUTOMATISATION En savoir plus	 rescue. RESCUE : UN PROJET STORTOC AVEC UNE FORTE DIMENSION RSE En savoir plus	 freelance PARIS UNE MÉCANIQUE DE JEU POUR GÉNÉRER DU TRAFIC EN POINT DE VENTE En savoir plus
 Cœur de Jaures CRÉER UN JEU PERMANENT POUR FAIRE CONNAÎTRE SES POINTS DE VENTE ET ACTUALITÉS En savoir plus	 TAHE CONCOURS CRÉATIF : COMMUNIQUER EN IMPLIQUANT LES INTERNAUTES En savoir plus	 CYBEL EXTENSION Créateur d'espaces COMMENT ORGANISER UNE GESTION CENTRALISÉE DES LEADS ? En savoir plus
 GRDF Gaz Réseau Distribution France COMMENT GÉRER LES INSCRIPTIONS A DES VISITES D'ENTREPRISES ? En savoir plus	 Promodis CRÉER UN FORMULAIRE EFFICACE : CAS CLIENT En savoir plus	 Promodis QUEL JEU ORGANISER POUR BOOSTER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE ? En savoir plus

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 développer vos ventes.

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](#)