



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

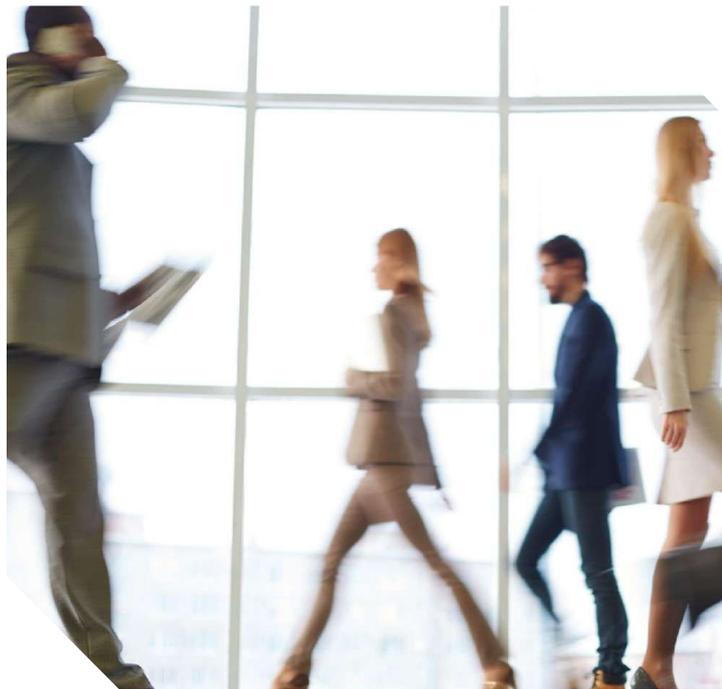
09

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@boderauto.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 navigation bar of the Fisselier website with links for 'PUNCH AU RHUM, ARRANGÉ', 'BOISSONS SPIRITUEUSES', 'LA LIQUORISTERIE', 'PARTICULIER', 'CONTACT', and 'FR'. The main heading is 'NOTRE CATALOGUE ET NOS TARIFS' with the subtext 'Nos produits en détails et les tarifs associés, en un coup d'oeil'. Below this is a form with three input fields: 'VOTRE NOM *', 'VOTRE E-MAIL *', and 'VOTRE ADRESSE *'. The form also includes radio buttons for 'Vous êtes : *' (Professional or Particulier) and a section for 'Vous souhaitez recevoir : *' with three options: 'Le catalogue et les tarifs de toute notre gamme', 'Le catalogue seul', and 'Les tarifs seuls'. A 'VALIDER' button is at the bottom right.

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...).

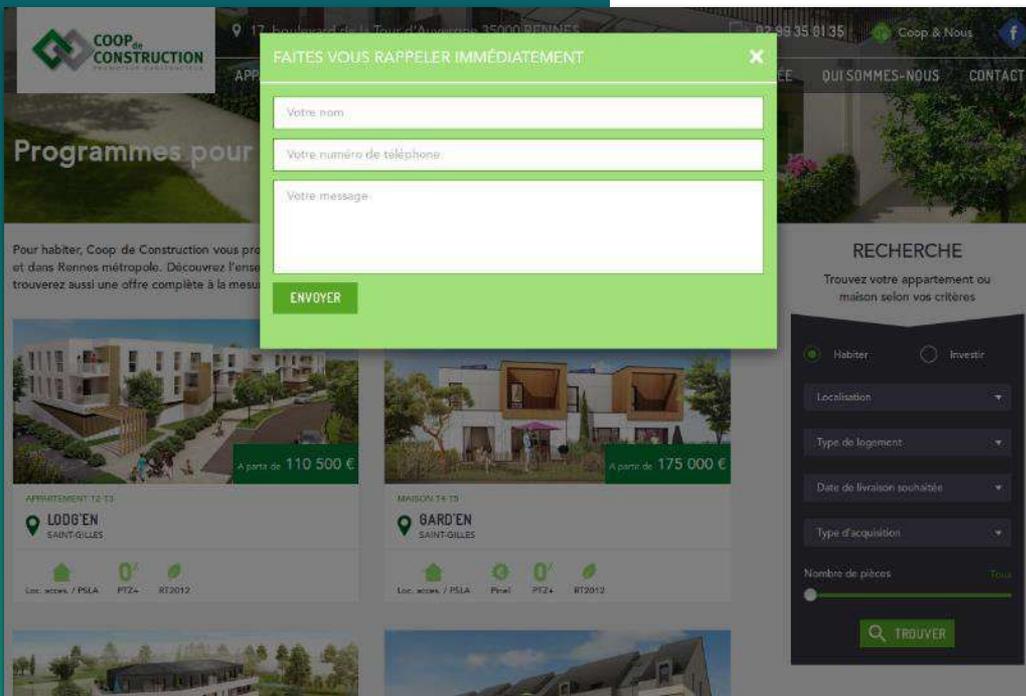
» Double opt-in

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 with blonde hair 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 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". Below this title are two radio buttons for "M.*" and "Mme*". There are five input fields: "Prénom *:", "Nom *:", "Email *:", "N. de téléphone:", and "Date de naissance *:". Below the date field, there is a checkbox for "J'accepte de recevoir cette offre ainsi que les newsletters Scottage*". At the bottom right of the form is 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.

RAISON HOME
CUISINE & AGENCEMENT

RÉALISATIONS | CUISINE | RANGEMENT | SALLE DE BAINS [PRENDRE RENDEZ-VOUS](#)

Prendre rendez-vous avec votre concepteur

Votre projet d'aménagement se concrétise ! Chez vous ou en visio, votre concepteur co-construit votre projet d'aménagement de cuisine, rangement ou salle de bains. Pour commencer, nous avons besoin de quelques informations sur votre projet.

Civilité **Projet** Disponibilité

Madame Monsieur

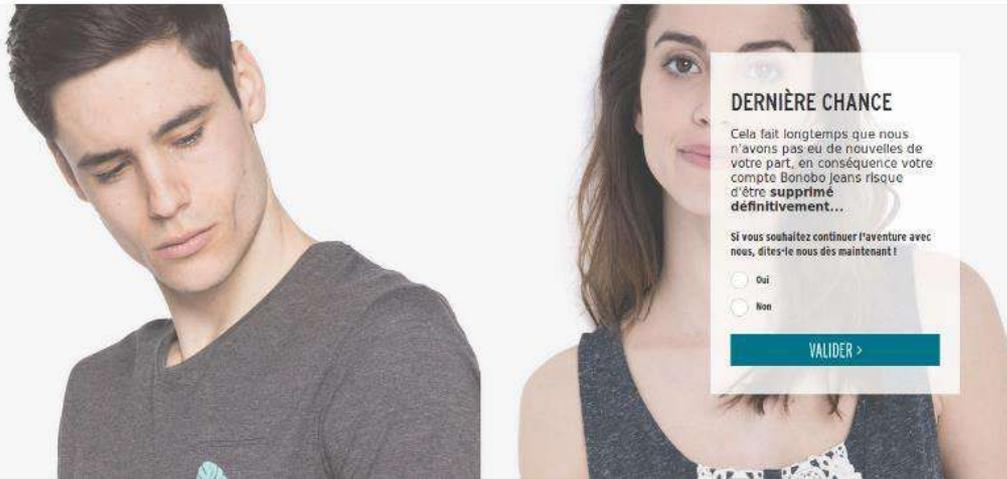
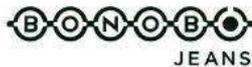
Nom Prénom

E-mail Téléphone mobile

Je souhaite recevoir la newsletter et les actualités de Raison Home

[Continuer](#)

Tous les champs sont obligatoires. Informé(e) de la possibilité de m'opposer à l'utilisation de mes coordonnées téléphoniques à des fins de prospection commerciale (www.bloctel.gouv.fr), j'autorise Raison Home à me contacter au numéro renseigné. En soumettant ce formulaire, j'accepte que les informations saisies soient exploitées dans le cadre de cette demande et de la relation commerciale qui peut en découler. Je pourrai à tout moment gérer mes droits via le lien "Vos informations personnelles" en bas de ce site



» 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 *

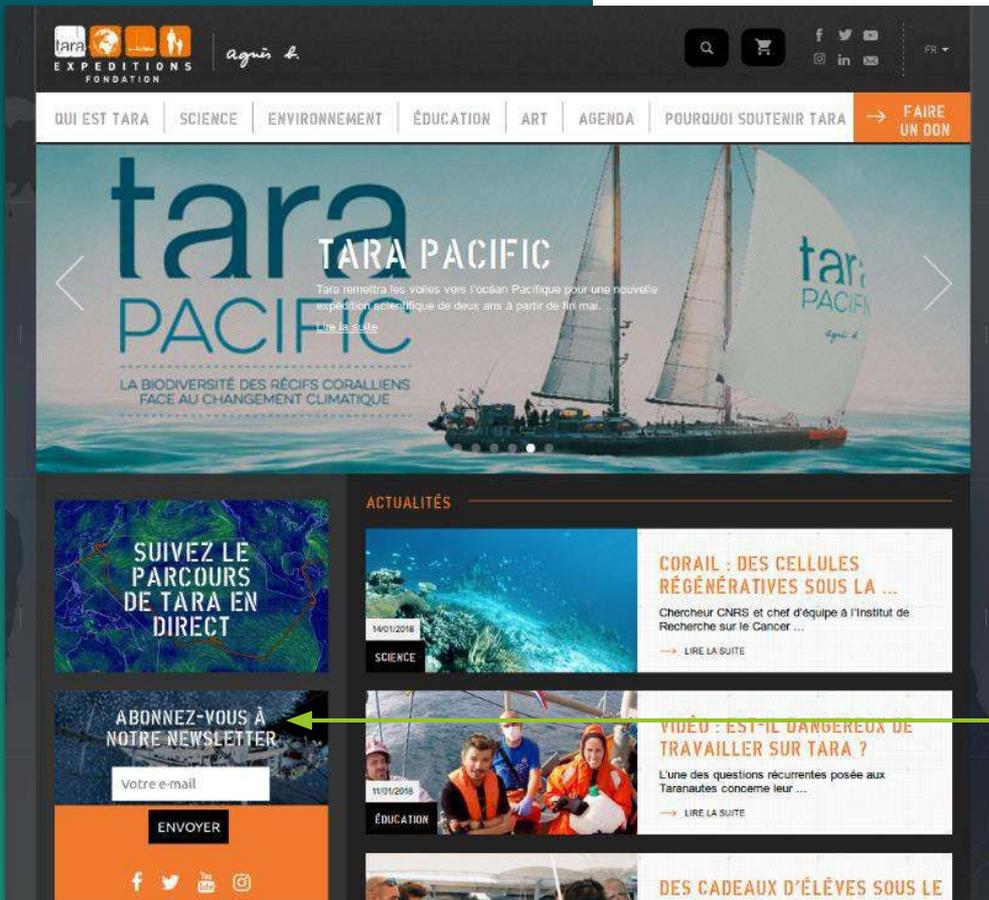
MES COORDONNÉES

Civilite *

Madame Monsieur

Prénom *

Nom *



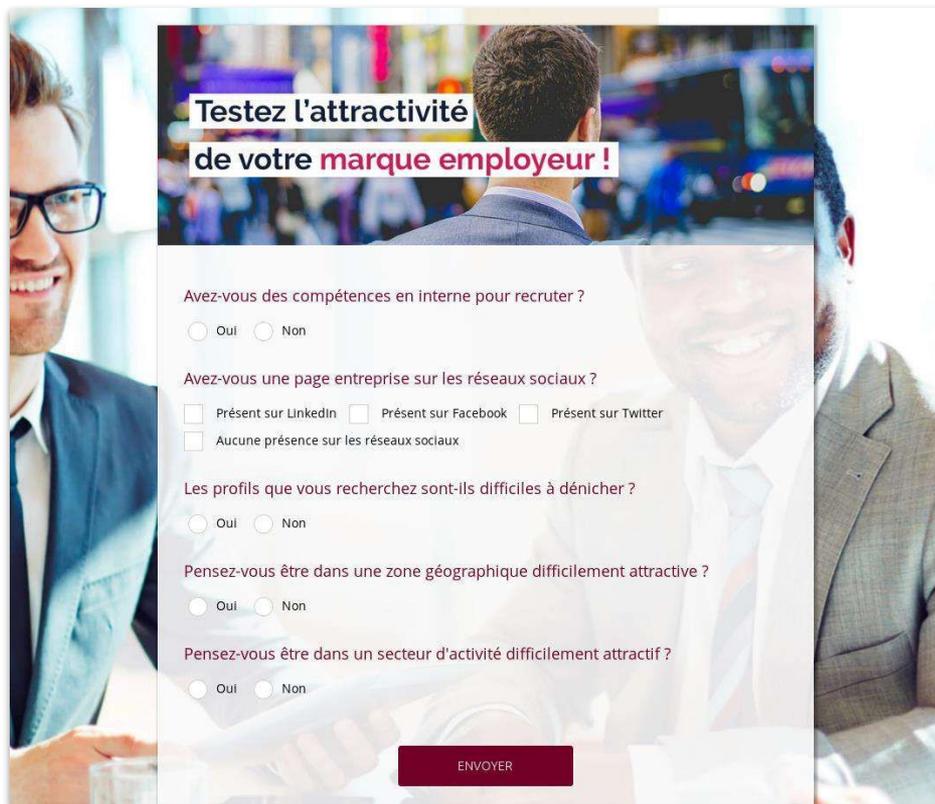
» Inscription à nos newsletters depuis votre site web

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



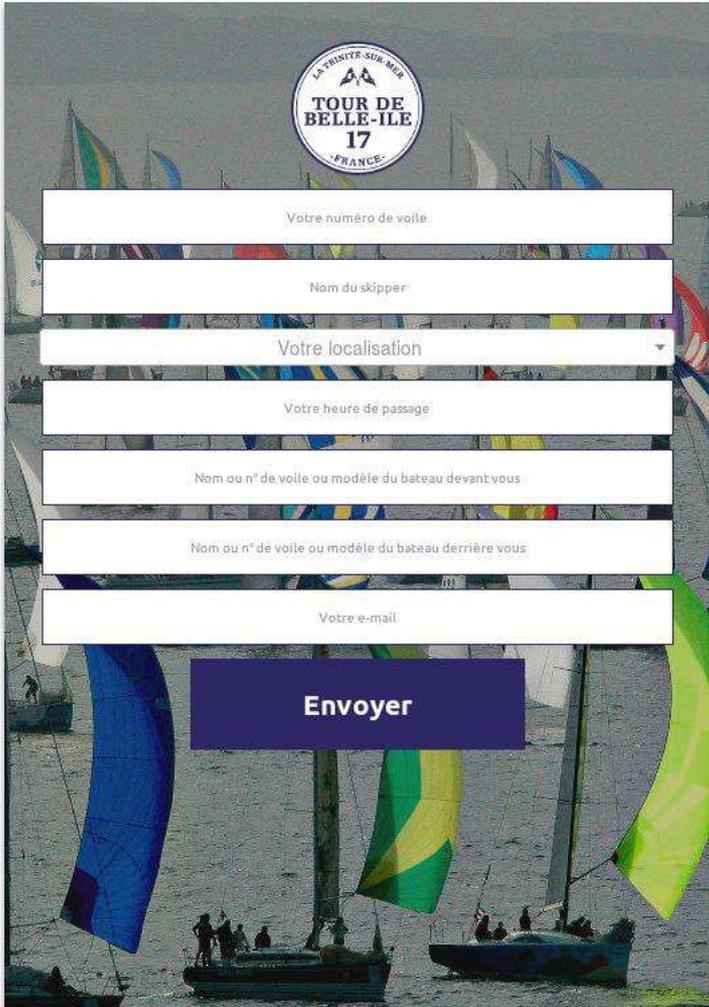
III - FRAISES DIAMANTÉES

» 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

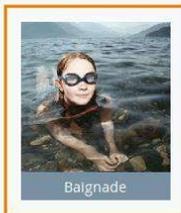
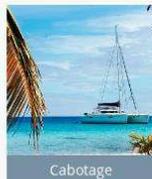
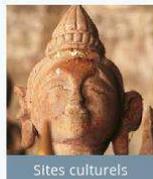
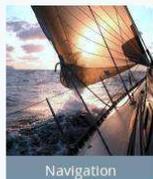
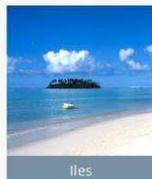
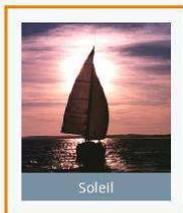
Conseillère clientèle
VENTS de MER

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

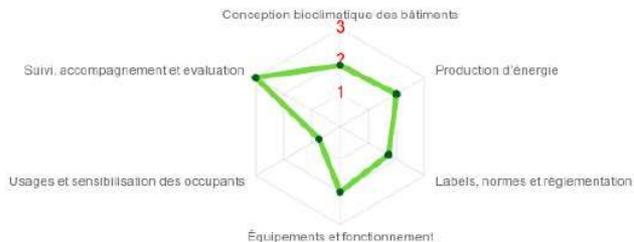
> 10K€ > 25K€ > 500K€

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 de financement
- 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
93042 Bremauxville
T. 02 99 33 88 88



03

Formulaires 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 'RECETTES : comme les rois Mages...' section with two images: 'Galette des rois à la frangipane' and 'Brioche des rois'. Below the images, there is a section for 'Les recettes de la communauté du terroir' with a text prompt and a 'Lire' link. A green arrow points from the text 'Une question express...' to the poll section. The poll is titled 'Le sondage du terroir' and asks 'Votre galette des rois préférée est :'. It has three radio button options: 'aux pommes', 'à la frangipane', and 'au chocolat', plus a 'Je préfère la brioche...' option. An 'Envoyer' button is at the bottom of the poll. On the right side, there is a 'Produits de saison' section with a list of items and a 'DOSSIER : faites entrer le végétal dans votre cuisine >>' banner.

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 Ouest 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 screenshot shows a digital evaluation form for a training course. It features a progress indicator at the top with three steps, where the first step is active. The form contains five Likert-scale questions, each with a 'Moyenne' (Average) label and a 'Très bien' (Very good) label at the right end. The questions and their visual feedback are:

- Satisfaction générale:** The progress bar is approximately 75% full.
- Réponse à vos attentes:** The progress bar is approximately 75% full.
- Durée et rythme:** The progress bar is approximately 95% full.
- Clarté des interventions:** The progress bar is approximately 75% full.
- Echanges entre participants:** The progress bar is approximately 30% full.

At the bottom of the form, there is a red 'CONTINUER' button and the 'sens & co' logo.

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

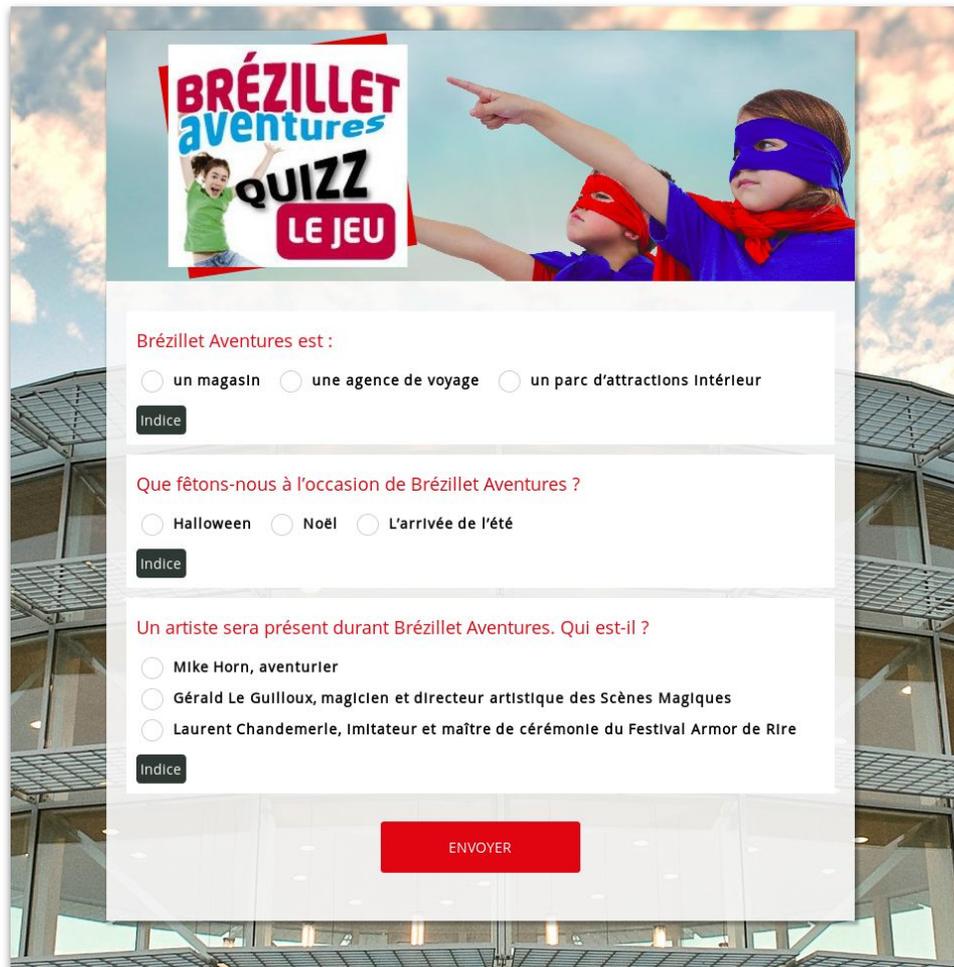
En fonction du jour et de l'heure de jeu que vous déterminez, le joueur gagne un lot ou est invité à retenter sa chance.

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.



BRÉZILLET
aventures
QUIZZ
LE JEU

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

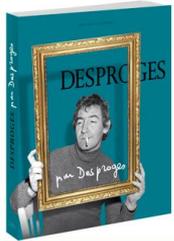
Enfin une boîte qui déboîte !

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. NETTOYÉ & 200
Kilomètres)



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 » Règlement 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 CONCOURS PHOTOS'. At the top left is the logo for 'TIGRE 2017 GROUPEMENT 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 CONCOURS 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 trophy (30).



06

Formulaires d'événements

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

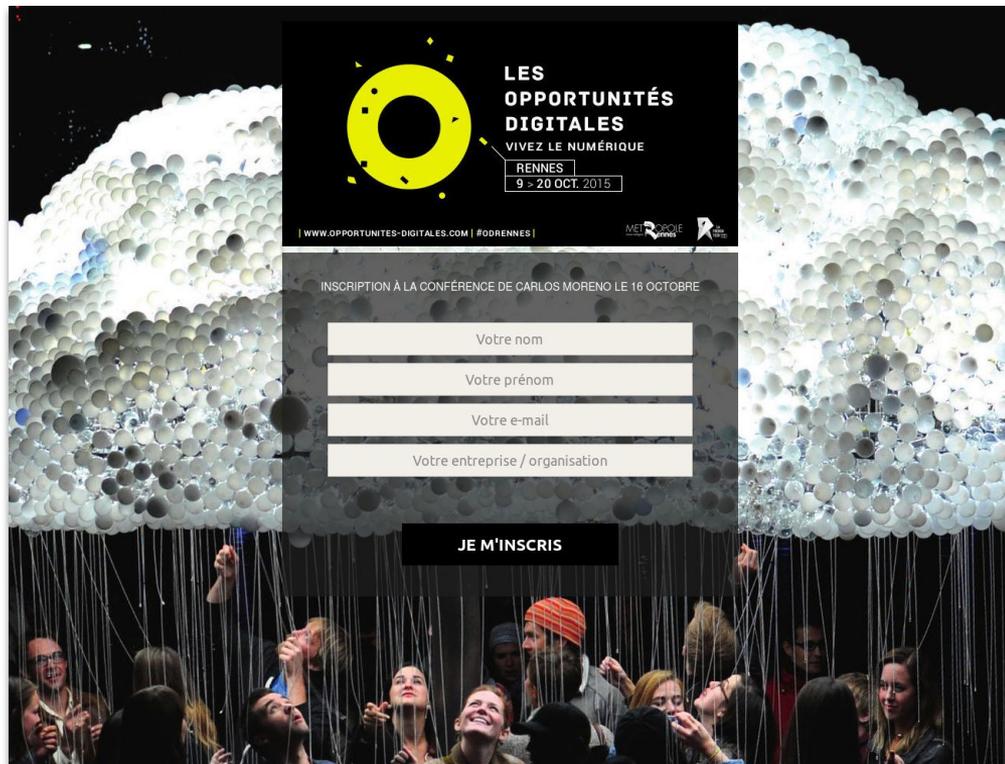
» Ventes privées

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 | #ODRENNES

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.

Dr. Jon Gieche
FAVD EQ Diplomate AVDC EQ

Dr. César Lorenzo
VET

Dr. Manuel Villanueva
VET

Sign up early as space is limited!:

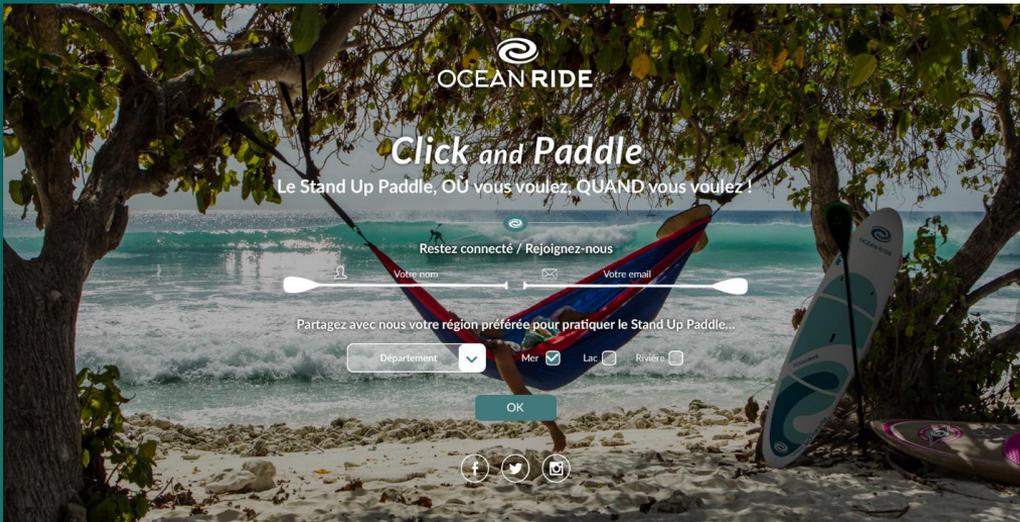
Malocclusions - SUNDAY 4-Dec

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 ÉLEVAGE RENNES FRANCE

SPACE 2017

Nom

Société / organisation

Email

Téléphone

Code postal

Type d'élevage

Equipe de porc

Equipe de vache

Equipe de mouton

Type de projet

Equipement Bâtiment Global

Neuf ou rénovation ?

Neuf Rénovation

Estimation prospect

choisir 1 à 3 mois 6 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

Formulaires 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 *

1 **Renseignez votre E-mail personnel**
Nous vous transférerons 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**
Faites un tour sur notre site pour voir tous nos vêtements !

> 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



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



Crédit Mutuel
La banque à qui parler



BANQUE
Choix



» 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