



## Listes de sélection

---

## Principe des listes de sélection

Présentation d'une liste de sélection, intérêt d'une liste de sélection

01

## Ma première liste de sélection

Créer et configurer une liste de sélection

02

# Guide Listes de sélection

03

## Utiliser ma liste de sélection

Cibler les destinataires d'une campagne, exporter ma liste

04

## Cibler selon une distance d'un point de vente

05

## Besoin d'aide

Guides & support



# 01

## Principe des listes de sélection

---

Présentation d'une liste de sélection, intérêt d'une liste de sélection

# Présentation d'une liste de sélection

Une liste de sélection repose sur la sélection de critères, comme par exemple ceux-ci : je veux cibler mes **prospects**, du département **Ille et Vilaine**, qui ont **entre 20 et 40 ans**.

The image shows a screenshot of a selection list interface with three criteria:

- Type de contact • Interlocuteur**: Valeur(s) égal à l'une des valeurs... Prospect
- Age • Interlocuteur**: Valeur(s) égal à l'une des valeurs... 20-40 ans
- Code postal • Interlocuteur**: Valeur(s) commence par l'une... 35

# Intérêt d'une liste de sélection

Une liste de sélection va vous permettre de cibler, parmi tous les contacts de votre base de données, ceux qui répondent à **un ou plusieurs critères donnés** :

- particuliers ou professionnels,
- prospects ou clients,
- adhérents à votre programme de fidélité ou non,
- secteur d'activité,
- provenance...

Bien sûr, pour établir des listes de sélection de ce type et dégager des populations pertinentes pour l'envoi de vos campagnes, vous devez avant tout disposer d'**une base de contacts qualifiée**.

Ceci étant dit, une liste de sélection peut également reposer sur **le comportement de vos contacts** :

- date de création de son compte,
- ouverture de vos dernières campagnes,
- consultation de votre site Internet,
- téléchargement de vos ressources,
- commande en ligne ou abandon de panier,
- formulaire rempli...

Il vous sera facile, grâce aux listes de sélection, de cibler dans le cadre d'une relance les contacts qui n'ont pas ouvert une campagne email, ceux qui n'ont pas rempli un formulaire d'inscription ou alors, dans le cadre de remerciements, ceux qui ont justement répondu à une enquête de satisfaction.

NB : pour pouvoir faire cela, il faudra bien entendu que les campagnes et formulaires aient été créés dans Hélium Connect.



# 02

## Ma première liste de sélection

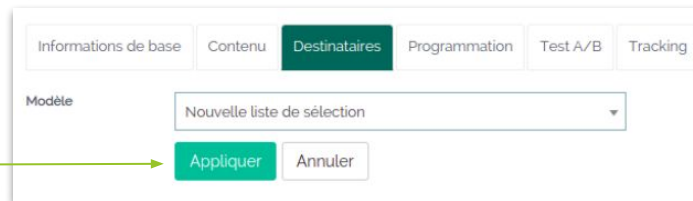
---

Créer et configurer une liste de sélection

# Créer une liste de sélection

Pour créer une liste de sélection, suivez ces étapes :

**1** Rendez-vous dans l'onglet **Destinataires** de votre campagne et cliquez sur **Appliquer**.



**2** Cliquez sur **Ajouter une population**.



NB : Vous pouvez créer les listes de sélection sur les champs de profil des contacts ou sur ceux des opportunités (si le module Opportunités est souscrit).

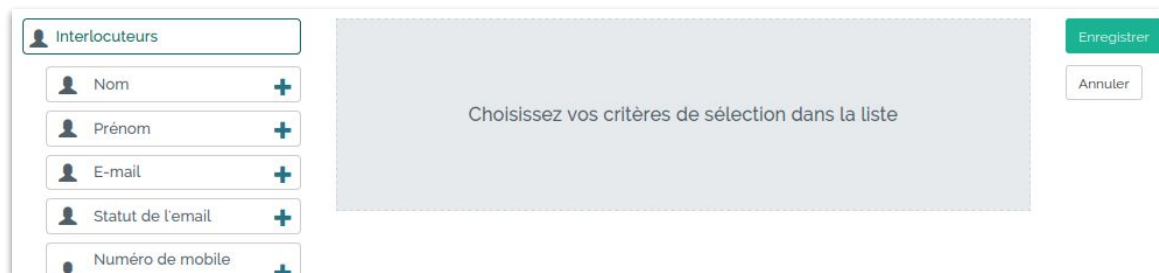
Par exemple, une liste de sélection sur opportunités pourrait être de choisir toutes les opportunités étant à l'étape "Bon de commande envoyé", passés à cette étape depuis plus de 8 jours et moins de 30 jours et ayant un indice de confiance supérieur à 50%.

**Vous allez maintenant configurer votre liste.**

# Configurer une liste de sélection

## Indiquez les critères requis pour votre population :

- Contact : département d'origine du contact, statut du contact...
- Opportunité : date de signature prévisionnelle, info projet...
- Campagne ou formulaire : répondu / non répondu / cliqué / non cliqué...



Interlocuteurs

Nom +

Prénom +

E-mail +

Statut de l'email +

Numéro de mobile +

Choisissez vos critères de sélection dans la liste

Enregistrer

Annuler

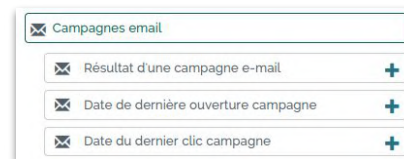
Ouvrez le où les volets nécessaire(s) (contacts, opportunités, autres) puis cliquez sur le petit « + » pour ajouter un critère.



# Créer une liste avec un critère 1/2

*Dans cet exemple, la création de ma population repose sur les destinataires d'une campagne donnée : je veux sélectionner ceux qui l'ont reçue mais qui ne l'ont pas ouverte.*

**1** J'ouvre le volet « Campagnes email » et je clique sur le + au niveau de « Résultat d'une campagne email ». Le critère est alors ajouté à droite (cliquez sur la croix à droite du critère si vous souhaitez le supprimer).



**2** Je choisis ma campagne dans la liste déroulante. Je choisis aussi le statut parmi ceux proposés. Ma population est créée : ce sont tous les destinataires de la campagne « Newsletter décembre » qui ont reçu mais pas ouvert cette campagne.



**3** Je valide

## Créer une liste avec un critère 2/2

4 J'affiche alors les contacts correspondant à ma sélection en cliquant sur le bouton « Afficher les destinataires en base ».



# Choisir plusieurs critères

**1** Pensez à changer, selon vos besoins, la mention qui se trouve dans la liste déroulante au niveau du critère.

**Exemple** : Remplacez « comporte l'une des valeurs » par « ne comporte aucune des valeurs » si vous souhaitez par exemple exclure les prospects de votre sélection.

**2** Ajoutez, selon vos besoins, plusieurs valeurs.

**Exemple** : Je veux identifier mes prospects, clients ou partenaires.

**3** La case « Exclure » est disponible dans certains cas, notamment pour les campagnes.

**Exemple** : Ici, je veux exclure les contacts qui ont cliqué dans cette campagne : je coche « Exclure ».

# Choisir une population **OU** une autre

Vous souhaitez créer une liste de sélection reposant sur une population **OU** une autre ? Dans ce cas, créez plusieurs populations en cliquant, au sein de la même liste, sur « Ajouter une population ».

## Exemple :

> Population 1 : tous mes prospects

> Population 2 : tous mes contacts du département 35

> Population 3 : tous ceux qui ont pour origine les réseaux sociaux.

→ Je vais ainsi pouvoir cibler tous mes contacts qui sont **OU** prospects **OU** du département 35 **OU** qui ont pour origine les réseaux sociaux.

Alors que si je sélectionne ces critères au sein d'une même population, ce sera un fonctionnement en entonnoir : je ne ciblerai que ceux qui sont prospects **ET** du département 35 **ET** provenant des réseaux sociaux.

Critères de sélection

Contacts qui répondent à tous les critères suivants :

- Type de contact comporte l'une des valeurs : Prospect

OU

Contacts qui répondent à tous les critères suivants :

- Code postal commence par l'une des valeurs : 35

OU

Contacts qui répondent à tous les critères suivants :

- Origine égal à l'une des valeurs : Réseaux sociaux

Ajouter une population

Critères de sélection

Contacts qui répondent à tous les critères suivants :

- Code postal commence par l'une des valeurs : 35
- Type de contact comporte l'une des valeurs : Prospect
- Origine égal à l'une des valeurs : Réseaux sociaux

Ajouter une population



# 03

## Utiliser ma liste de sélection

---

# Cibler les destinataires d'une campagne

Une liste de sélection vous permet de cibler les destinataires d'une campagne (email ou sms).

Toutes les listes que vous créez sont disponibles dans l'onglet Destinataires de vos campagnes, via la liste déroulante.

Une fois la liste sélectionnée, Hélium Connect vous indique alors à combien de destinataires la campagne sera envoyée.

582 destinataires ↻

Ciblage

Ciblage Interlocuteurs

Modèle Nouvelle liste de sélection

Relance clients NPS 2024

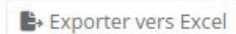
Relance enquête janvier

Appliquer Annuler

# Exporter une liste de sélection

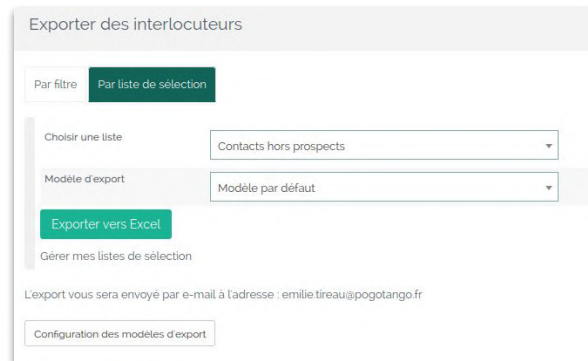
Vous pouvez exporter les contacts ou les opportunités répondant aux critères d'une liste de sélection.

Il vous suffit d'aller dans Outils > Listes de sélection, d'afficher votre liste (en cliquant sur la loupe), puis le cliquer sur "Exporter vers Excel" (à droite, sous les critères de sélection).

A rectangular button with a white background and a thin grey border. It features a small icon of a document with an arrow pointing right, followed by the text "Exporter vers Excel" in a dark grey font.

Vous arrivez alors sur cette page :

- 1 Choisir une liste** : elle est déjà sélectionnée, vous pouvez en choisir une autre si besoin.
- 2 Modèle d'export** : de base, le fichier généré comportera toutes les informations de segmentation sur le contact, mais vous pouvez choisir un autre modèle (à définir en cliquant sur "Configuration des modèles d'export").
- 3 Cliquez sur le bouton** "Exporter vers Excel".

A screenshot of a web interface titled "Exporter des interlocuteurs". At the top, there are two tabs: "Par filtre" and "Par liste de sélection", with the latter being active. Below the tabs, there are two dropdown menus: "Choisir une liste" with "Contacts hors prospects" selected, and "Modèle d'export" with "Modèle par défaut" selected. A green "Exporter vers Excel" button is prominently displayed. Below it is a link "Gérer mes listes de sélection". At the bottom, there is a note: "L'export vous sera envoyé par e-mail à l'adresse : emilie.tireau@pogotango.fr" and a link for "Configuration des modèles d'export".



# 04

## Cibler selon une distance d'un point de vente

---



# Ajouter l'adresse d'un point de vente

**1** Indiquer le nom du point de vente dans "Nom" et "Prénom" :

Informations de base

Prénom

Nom

**2** Indiquer l'adresse du point de vente :


Adresse

Code postal

Ville

**3** Cliquer sur "Géolocaliser" à droite pour mettre à jour la carte :

Géolocalisation



Géolocaliser

**NOTE :** Pour créer un contact avec une adresse postale : vous devez être administrateur de votre base et avoir la géolocalisation activée. Contactez Net Hélium si ce n'est pas le cas.

# Ajouter l'adresse d'un point de vente

Dans "Outils" > "Liste de sélection", choisir "Distance avec un utilisateur" :



Sélectionner l'utilisateur souhaité ainsi que la distance avec ce point :

Une fenêtre de configuration avec un titre "Distance avec un utilisateur" et un bouton "X" en haut à droite. À l'intérieur, il y a un bouton "Exclure" non sélectionné. Une section "Utilisateurs" contient un champ de sélection avec "Exemple adresse Marseille". Une section "Distance en km" contient un menu déroulant "inférieure à" et un champ de saisie "20".

Distance avec un utilisateur

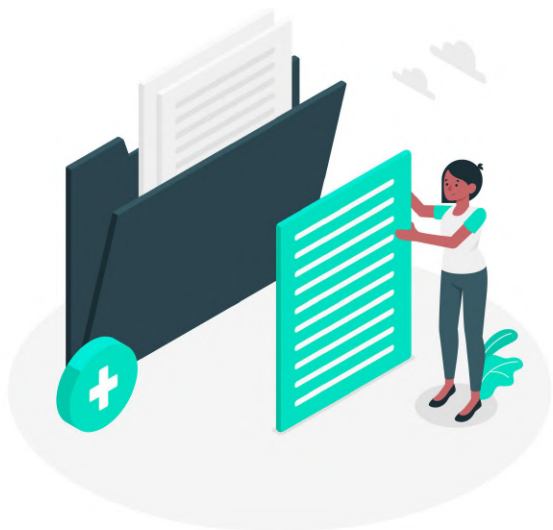
Exclure

Utilisateurs

Distance en

km

Dans cet exemple, vous verrez la liste de contacts dont l'adresse est à moins de 20km de votre point de vente "Exemple adresse Marseille".



# 05

## 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 a webpage for Hélium Connect training guides. At the top, there is a green header with the Hélium Connect logo and navigation links: "Guides plateforme", "Pour aller plus loin...", and "Segmentation détaillée". Below the header, a large green banner contains the text "Consultez nos guides de formation à tout moment !" and "Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...".

The main content area is divided into two sections:

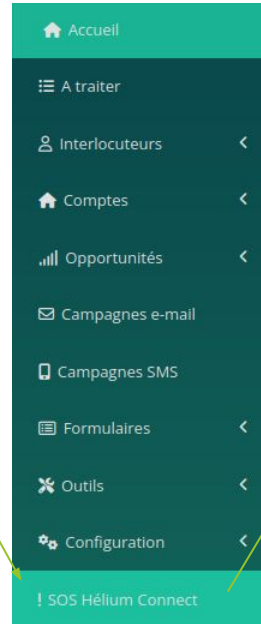
- Questions Fréquentes :** A section with the text "Nous espérons que cette section vous sera utile et vous permettra de maximiser les avantages offerts par Hélium Connect. Si vous ne trouvez pas la réponse à votre question ici, n'hésitez pas à contacter notre équipe de support dédiée, toujours prête à vous assister." Below this text is a green button labeled "Consultez la FAQ". To the right of this section is an illustration of two people working at a computer.
- Guides plateforme** (underlined): A section with the text "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." Below this text are three cards, each with an icon and a right-pointing arrow:
  - Email** (envelope icon): "Élaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience."
  - Formulaire** (document icon): "Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer."
  - Landing page** (globe icon): "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 a web form titled 'SOS Hélium Connect'. It features an illustration of two people with question marks above them. The form includes three numbered instructions: 1. Check if information is present in guides. 2. Fill out the form if guides are not found. 3. For urgent requests, call 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), a file upload section with 'Joindre une copie d'écran si besoin (2 Mo maximum)' and a 'Browse...' button, 'Votre téléphone' (text input), and 'Interlocuteur habituel ?' (dropdown). An 'Envoyer' button is at the bottom right. A note at the bottom left says '\*Champs obligatoires'.

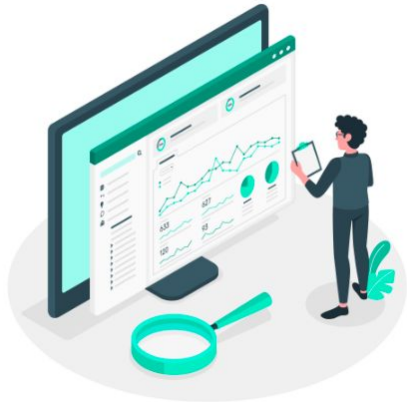
2

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 !

<p><b>STRATÉGIE DIGITALE</b> Les 10 incontournables pour une stratégie digitale qui cartonne</p> <p>En savoir plus</p>	<p><b>COLLECTE</b> 48 bonnes idées de formulaires</p> <p>En savoir plus</p>	<p><b>DATA - RGPD</b> Les actions clés pour une base de données de qualité et un ROI préservé, dans le respect du RGPD</p> <p>En savoir plus</p>
<p><b>FIDÉLISATION</b> Mesurer la satisfaction de vos clients</p>	<p><b>EMAILING</b> Comment concevoir des emailings efficaces</p>	<p><b>MARKETING RELATIONNEL</b> Regards Croisés - 5 experts vous parlent de leur expérience</p>

## 5 Cas clients et articles :

[cliquez ici](#)

<p><b>Magalli</b></p> <p>EXEMPLE D'UNE STRATÉGIE CRM MARKETING ET LEAD NURTURING RÉUSSIE</p>	<p><b>macoretz</b></p> <p>COMMENT LE LEAD NURTURING AMÉLIORE LES PERFORMANCES COMMERCIALES DE MACORETZ ?</p>	<p><b>SAINT JAMES</b></p> <p>CRÉER SON NOUVEAU SERVICE DE RÉPARATION DE VÊTEMENTS GRÂCE À UN FORMULAIRE DE COLLECTE ET AU CRM</p>
<p><b>Carsat</b></p> <p>AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR UN SALON GRÂCE AU DIGITAL ET À L'AUTOMATISATION</p>	<p><b>rescue.</b></p> <p>RESCUE : UN PROJET BTORBCO AVEC UNE FORTE DIMENSION RSE</p>	<p><b>freelance</b></p> <p>UNE MÉCANIQUE DE JEU POUR GÉNÉRER DU TRAFIC EN POINT DE VENTE</p>
<p><b>Coeur de Jaures</b></p> <p>CRÉER UN JEU PERMANENT POUR FAIRE CONNAÎTRE SES POINTS DE VENTE ET ACTUALITÉS</p>	<p><b>TAHE</b></p> <p>CONCOURS CRÉATIF : COMMUNIQUER EN IMPLIQUANT LES INTERNAUTES</p>	<p><b>CYBEL EXTENSION</b></p> <p>COMMENT ORGANISER UNE GESTION CENTRALISÉE DES LEADS ?</p>
<p><b>GRDF</b></p> <p>COMMENT GÉRER LES INSCRIPTIONS A DES VISITES D'ENTREPRISES ?</p>	<p><b>Promodis</b></p> <p>CRÉER UN FORMULAIRE EFFICACE : CAS CLIENT</p>	<p><b>Promodis</b></p> <p>QUEL JEU ORGANISER POUR BOOSTER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE ?</p>

# Restez informé(e) !

## 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.

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](#)