



Les bases de Hélium-connect

Généralités, tour d'horizon, principes

Accès et fonctionnalités

Accès à l'application, onglets de l'application

01

Modules complémentaires

Présentation d'autres modules
qui peuvent être activés sur votre compte

02

Options complémentaires

Présentation d'autres modules
qui peuvent être activés sur votre compte

03

SOMMAIRE

04

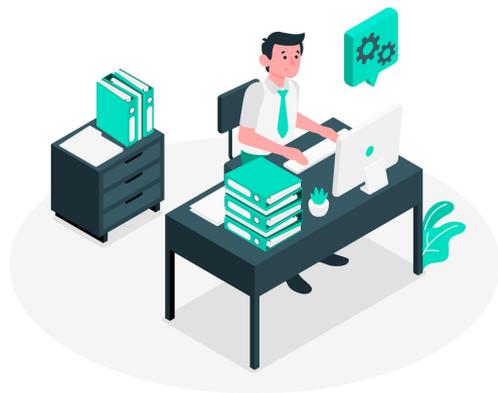
Configurer sa segmentation

Base marketing

05

Besoin d'aide ?

Guides, support, ressources, formation...



01

Accès et fonctionnalités

Présentation des différents menus

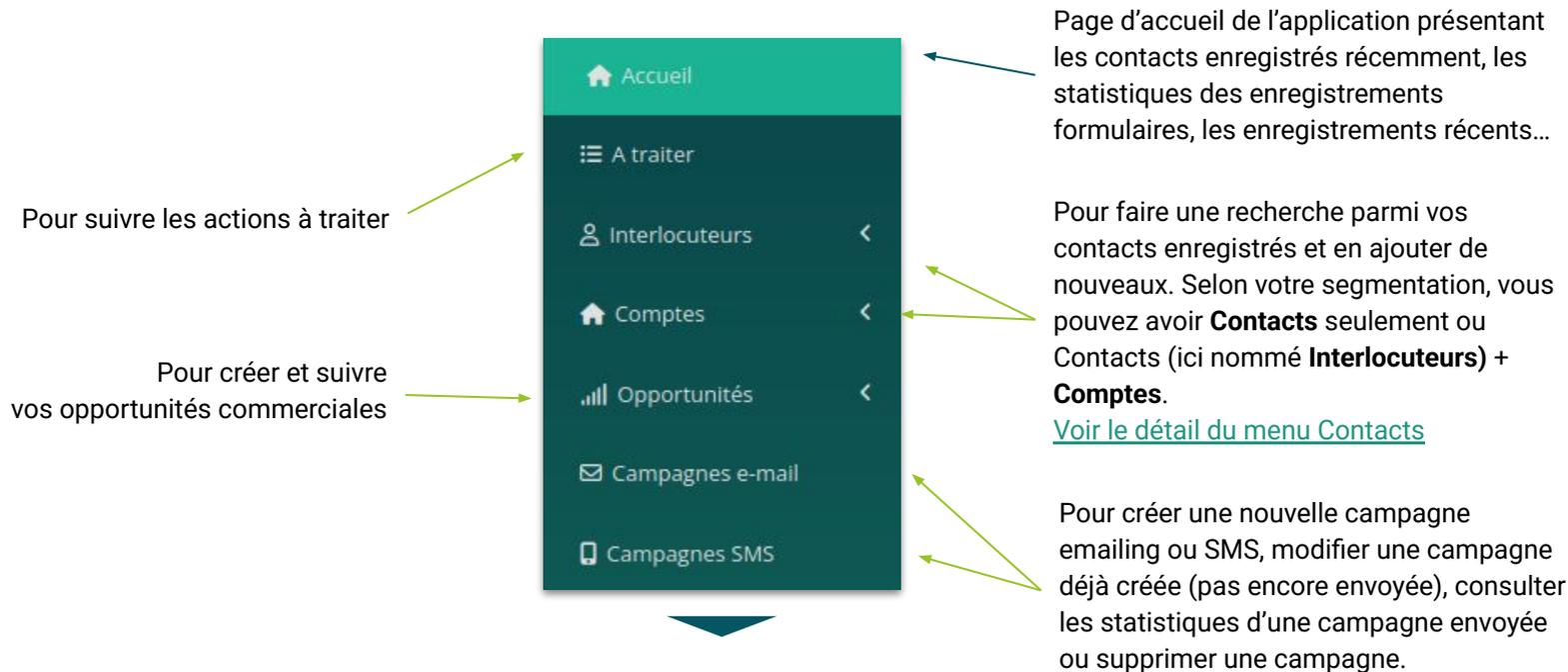
Accès à l'application

- Aller sur : <https://helium-connect.fr>
- S'identifier avec son identifiant et mot de passe



Vous avez oublié votre mot de passe ?
Cliquez sur "Mot de passe oublié ?"

Les onglets de l'application



Les onglets de l'application - suite

Pour créer des formulaires et consulter les enregistrements réalisés.

[Voir détails du menu Formulaires](#)

Pour configurer l'application Hélium Connect

[Voir détails du menu Configuration](#)



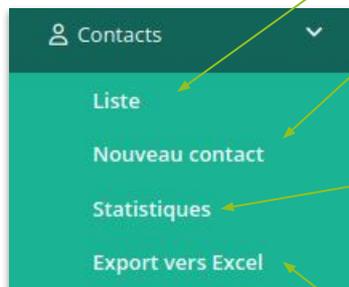
Pour gérer différents outils

[Voir détails du menu Outils](#)

Pour signaler toute anomalie ou question / demande d'aide à l'utilisation d'Hélium Connect.

Présentation de l'onglet Contacts

- L'onglet Contacts est composé de différents menus :



Pour afficher la liste des contacts

Pour créer un nouveau contact

Pour afficher des tableaux et graphiques circulaires de vos données (exemple : contacts abonnés/non abonnés à votre newsletter.)

Pour récupérer un fichier .csv de vos données en fonction des filtres sélectionnés.



Certains clients disposent des onglets "**Interlocuteurs**" et "**Comptes**" à la place de "Contacts", ces modules fonctionnent de la même manière.

Présentation des onglets Comptes / Interlocuteurs

Ces menus vous permettent de gérer efficacement vos relations commerciales en structurant vos données en deux entités principales : **Comptes** et **Interlocuteurs**.

- **Interlocuteurs :**

Les interlocuteurs sont les contacts spécifiques associés à un compte. Il peut s'agir de décideurs, responsables, ou tout autre point de contact clé au sein de l'organisation. Chaque interlocuteur est lié à un compte et inclut des informations comme le poste, les coordonnées, et l'historique des échanges.

- **Comptes :**

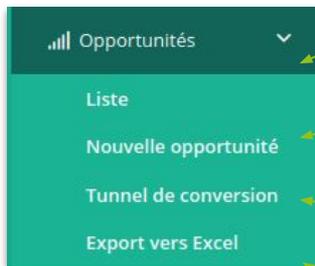
Les comptes représentent les organisations, entreprises ou clients que vous suivez dans votre stratégie marketing et commerciale. Chaque compte regroupe l'ensemble des informations pertinentes (nom, secteur d'activité, localisation, historique des interactions, etc.) pour une vue globale et centralisée.



NOTE : En associant chaque interlocuteur à un compte, vous obtenez une vue d'ensemble claire et bien organisée de vos relations clients, facilitant ainsi votre gestion et votre stratégie CRM.

Présentation de l'onglet Opportunités

- L'onglet Opportunités est composé de différents menus :

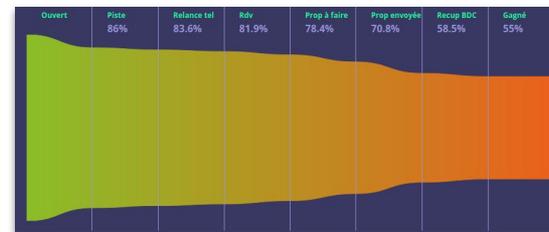


Pour afficher la liste des opportunités

Pour créer une nouvelle opportunité

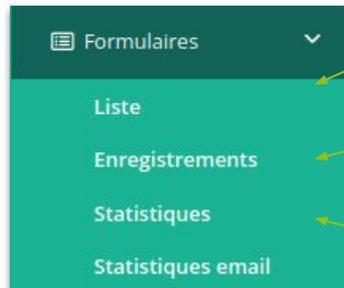
Pour afficher un graphique permettant de voir rapidement à quel endroit du tunnel de vente sont vos prospects (si utilisé)

Pour récupérer un fichier .csv de vos données en fonction des filtres sélectionnés.



Présentation de l'onglet Formulaires

- L'onglet Formulaires est composé de différents menus :



Pour afficher la liste des formulaires

Pour afficher la liste des réponses aux formulaires

Pour voir le nombre de réponses à chaque formulaire sur une période définie

Pour afficher les détails des emails de confirmation envoyés aux répondants (taux de délivrabilité, d'ouverture, de clic, de réactivité)

Présentation de l'onglet Outils

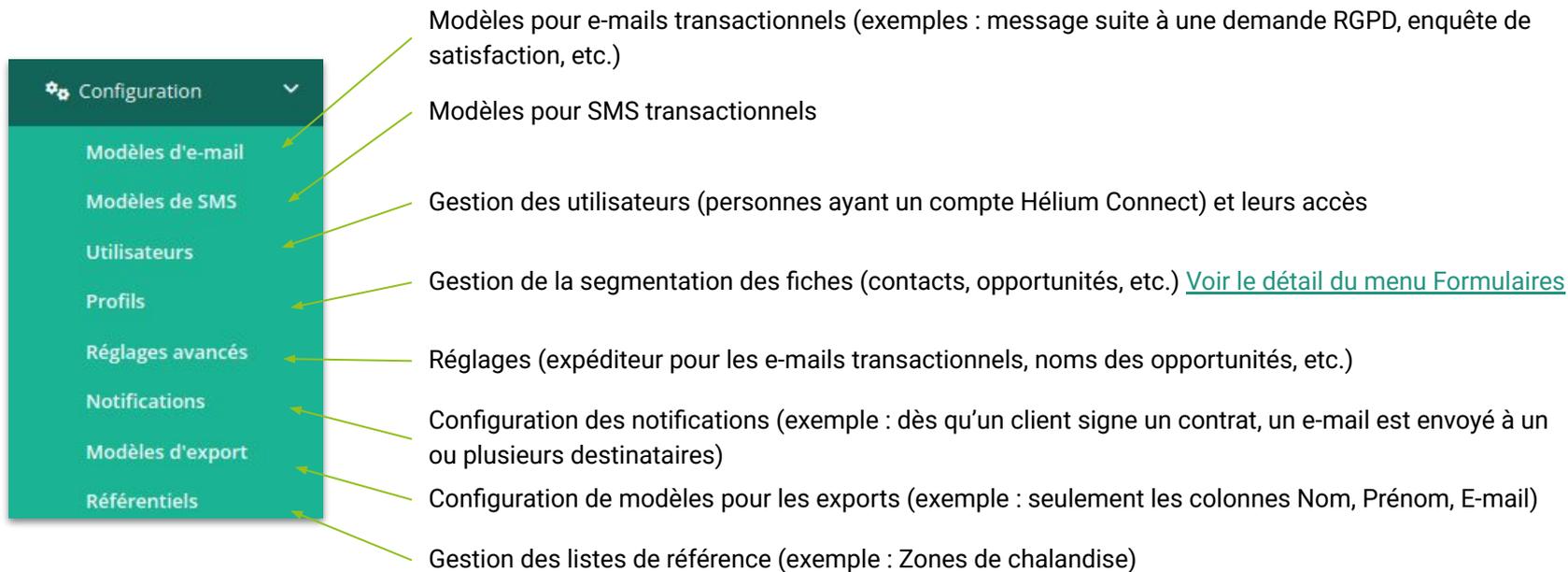
- L'onglet Outils est composé de différents menus :



- ← Liste des images déjà ajoutées + la possibilité d'en ajouter d'autres
- ← Liste des fichiers (.pdf) déjà ajoutés + la possibilité d'en ajouter d'autres
- ← Pour créer des listes de populations selon un ciblage précis
- ← Pour importer ou exporter des contacts, opportunités, etc.
- ← Raccourci pour importer une liste de contact (sans passer par import/export puis importer des contacts)
- ← Pour analyser les taux d'ouverture selon le jour et l'heure d'envoi des campagnes email
- ← Pour retrouver les exports des 30 derniers jours (date, utilisateurs, statut de l'export et la possibilité de re-télécharger le fichier)

Présentation de l'onglet Configuration

- L'onglet outils est composé de différents menus :



Modèles pour e-mails transactionnels (exemples : message suite à une demande RGPD, enquête de satisfaction, etc.)

Modèles pour SMS transactionnels

Gestion des utilisateurs (personnes ayant un compte Hélium Connect) et leurs accès

Gestion de la segmentation des fiches (contacts, opportunités, etc.) [Voir le détail du menu Formulaires](#)

Réglages (expéditeur pour les e-mails transactionnels, noms des opportunités, etc.)

Configuration des notifications (exemple : dès qu'un client signe un contrat, un e-mail est envoyé à un ou plusieurs destinataires)

Configuration de modèles pour les exports (exemple : seulement les colonnes Nom, Prénom, E-mail)

Gestion des listes de référence (exemple : Zones de chalandise)



02

Modules complémentaires activables

Présentation des modules qui peuvent être activés sur votre compte

Module SAV

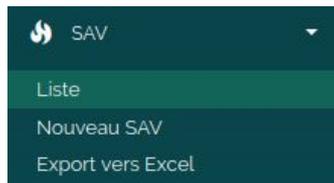
Le module SAV permet de gérer les demandes de service après-vente (bug logiciel, produit défectueux, etc)

Liste :

Nom du client **Nom du commercial associé** **Statut de la demande** **Étape de la demande**

Objet	Contact	Suivi par	Sujet	Statut	Étape	Date du statut	Date de création	
SAV	Alex CEPTION	Thierry M.	Formulaires	Résolu	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A démarrer	27/07/2023	27/07/2023	
SAV	Eric HOCHET		Campagnes email	Résolu	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A démarrer	27/07/2023	27/07/2023	
SAV	Jean BONBEUR		Campagnes SMS	Ouvert	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Compris	20/07/2023	20/07/2023	
SAV	Sacha TOUILLE	Thierry M.	Campagnes SMS	Résolu	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A démarrer	19/07/2023	19/07/2023	
SAV	Lara TATOUILLE		Imports	Résolu	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A démarrer	17/07/2023	11/07/2023	
SAV	Lauren HOUTAN	Quentin L.	Imports	Résolu	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> A démarrer	17/07/2023	12/07/2023	

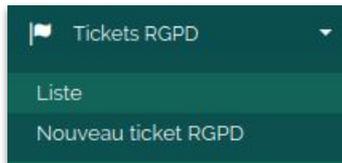
Onglet :



Module RGPD

Le module RGPD permet de gérer les demandes d'exercice des droits des personnes (demandes de modification, suppression ou restitution de leurs données personnelles)

Onglet :



Liste :

	Nom du client	Nom du commercial associé	Statut de la demande		
Objet	Contact	Suivi par	Statut	Date du statut	Date de création
Gestion des droits RGPD	Emilie POTHESE	Emilie T.	A traiter	30/07/2023	30/07/2023
Gestion des droits RGPD	Jean AIMARD	Hélène M.	Traité	25/07/2023	25/17/2023

Fiche :

Emilie POTHESE
son@email.gentreprise.com
le 30/07/2023

A traiter

Planifier une action pour ce ticket RGPD

A traiter avant le 30/08/2023

Nature demande RGPD : Suppression des données

Demande RGPD

Module Événements

Le module Événements permet de gérer un événement avec jauge de présence ainsi que les présences confirmées, absences, etc.

Onglet :

Événements

Liste :

Nom de l'évènement

Nom de l'organisateur

Jauge

Nom	Date ▼	Utilisateur	Participants	Tags	Publié ?	
Réunion annuelle 2023	28/09/2023 10:00 - 12:00	Camille HONNETE	10/30	reunion	✓	 
webinaire juillet 2023	11/07/2023 14:00 - 15:30	Camille HONNETE	115/500	webinaire	✓	 
Afterwork juillet 2023	29/06/2023 18:30 - 21:30	Camille HONNETE	28/100	afterwork	✓	 
Webinaire juin 2023	22/06/2023 09:00 - 10:00	Camille HONNETE	119/500	webinaire	✓	 
Visite technique juin 2023	12/06/2023 09:30 - 12:30	Camille HONNETE	16/25	Visite	✓	 

The image shows two stages of the ticketing process. The first stage is the 'Inscription Billetterie' form where users select the number of tickets for different categories. The second stage is the payment screen, which displays the total amount and provides access to the payment gateway.

Inscription Billetterie

1 2

Je m'inscris à l'évènement :

Nombre de billets Adulte : 10€

Nombre de billets Enfant : 5€

Nombre de billets gratuits

Continuer

Inscription Billetterie

Nombre de places :

- Adultes : 0
- Enfants : 1
- Gratuits : 1

Vos coordonnées :

QLT LG
10 rue du test 35000 Rennes
qltlg@exemple.fr

Montant de votre commande : 5 €

accès au paiement

E-transactions

VISA Mastercard

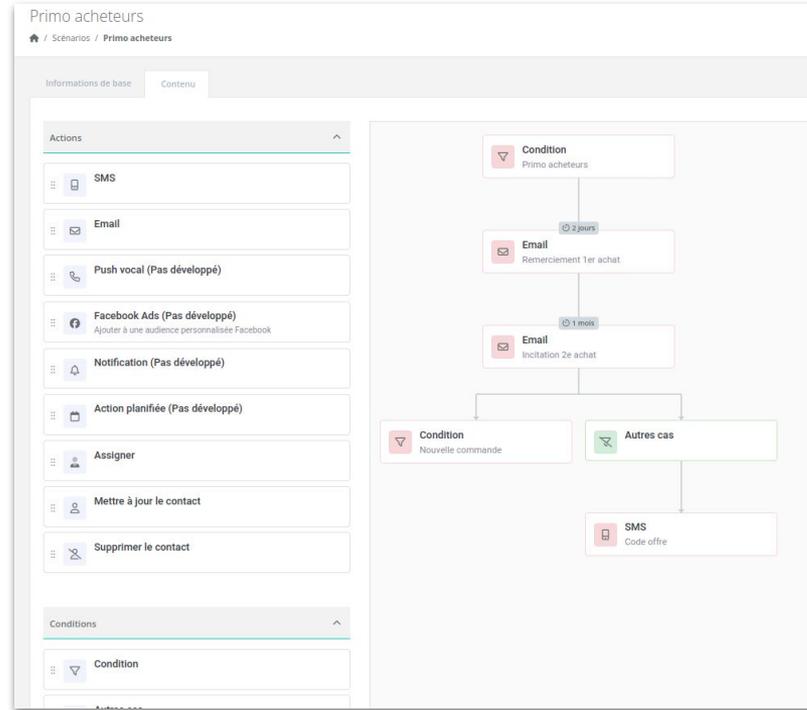
Les informations recueillies sur ce formulaire sont enregistrées dans un fichier informatisé et sécurisé. Les données sont destinées exclusivement à Hélium Connect pour vous donner des informations concernant l'évènement et ne seront jamais diffusées. Leur traitement est conforme à la réglementation RGPD. Pour en savoir plus sur la gestion de vos données personnelles, reportez-vous à la notice.

Mise en place d'une billetterie en ligne avec un système de paiement sécurisé. Offre de différents types de tarifs (plein tarif, réduit, gratuit, etc.) et génération de tickets numériques au format PDF, incluant des QR codes uniques pour une gestion rapide et efficace des entrées.

■ Onglet :

Scénarios

■ Exemple de scénario :

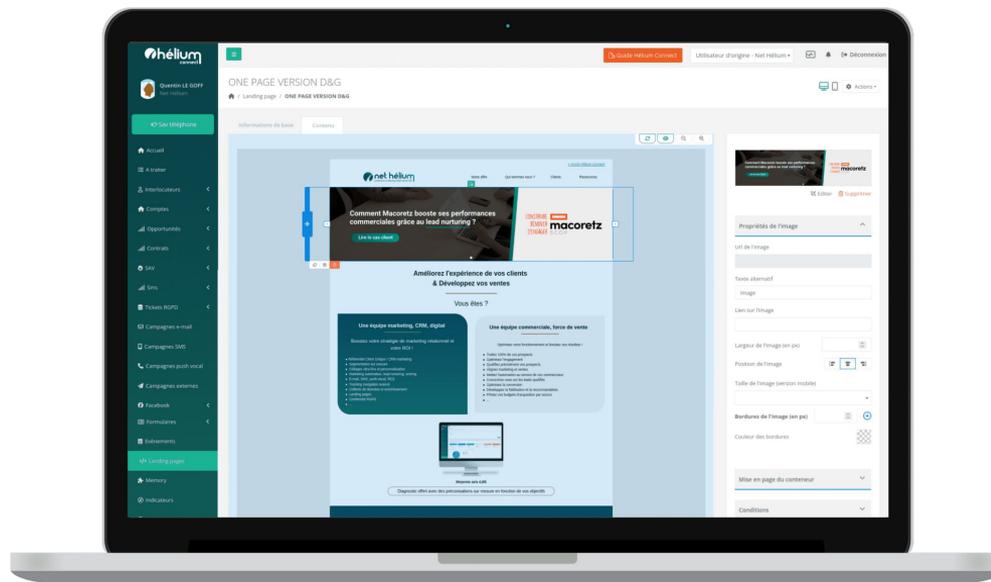


Module Landing page

Le module Landing page permet de créer un mini site web temporaire (promotion, campagnes, évènement, etc).

■ Onglet :

</> Landing pages





03

Option complémentaire activable

Tracking & suivi des performances de campagnes / Avis Google

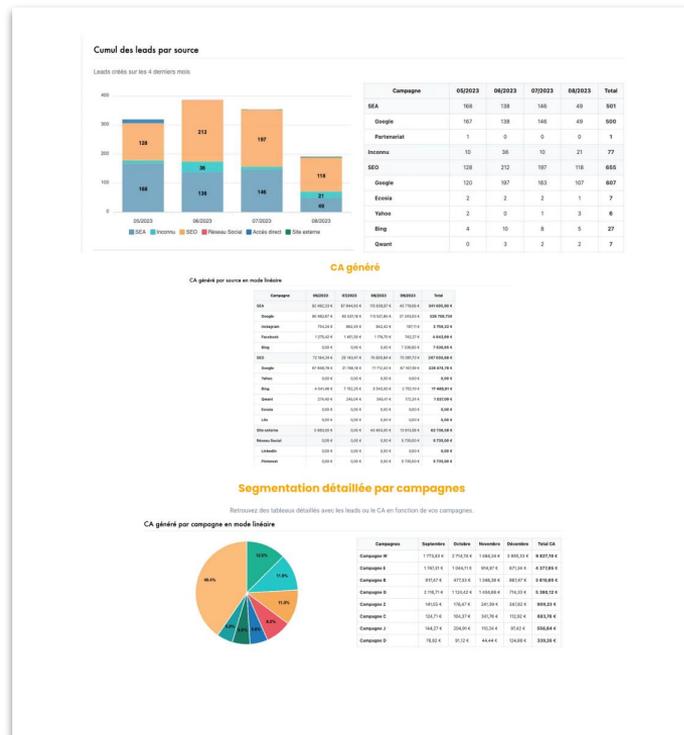
Tracking de navigation et suivi des performances

Notre module tracking permet de travailler sur 2 axes principaux :

- 1 Le suivi de navigation web pour enrichissement de la connaissance des internautes et clients
- 2 Le suivi du CA généré par vos campagnes d'acquisition et l'attribution de vos budgets

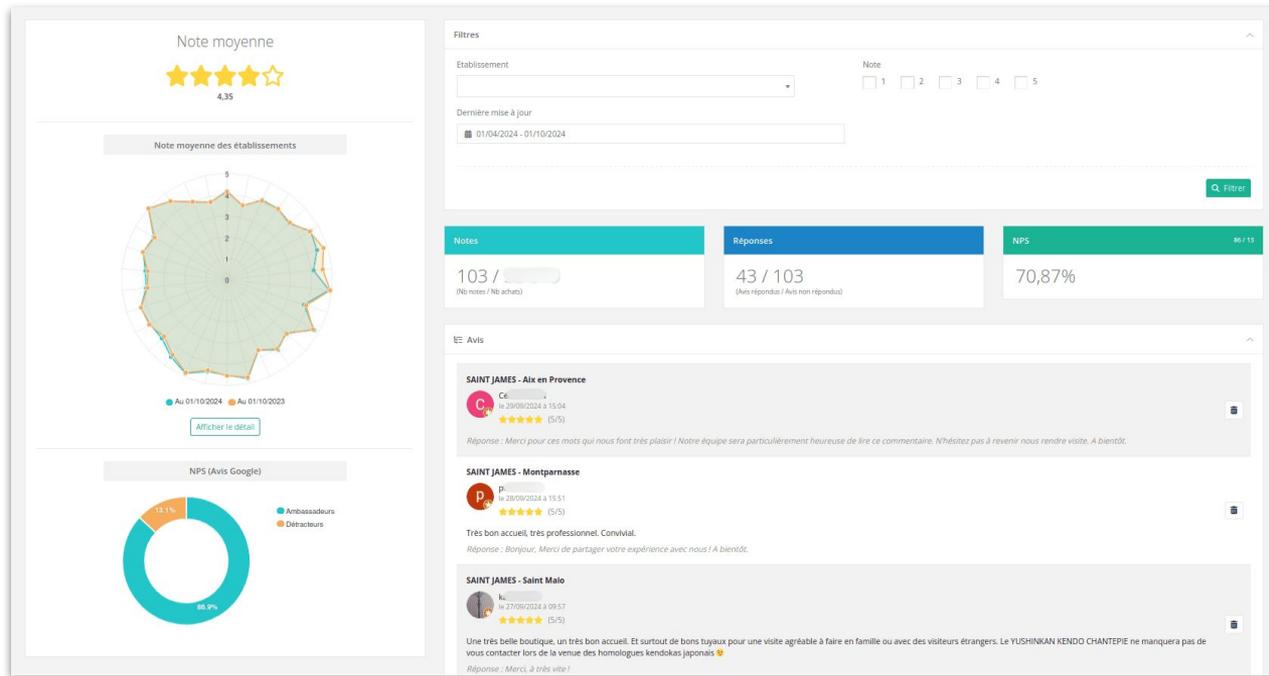
Fonctionnalités :

- Collecte des données de navigation et réconciliation avec les contacts en base
- Création de la base de données permettant de suivre et analyser les données issues de vos campagnes
- Récupération de la cartographie des sources de vos campagnes d'acquisition (SEO, SEA, e-mailing, TV segmentée...)
- Installation des tags de suivi de navigation web
- Mise en place de la passerelle de récupération de vos données (exemples : ERP, CRM...)
- Rattachement des conversions aux campagnes, dans le temps et selon différents modèles d'attribution (first clic, last clic, linéaire...)
- Mise en place et activation des rapports de performance (liste des tableaux)
- Ouverture de la plateforme avec accès aux tableaux de pilotage
- Support et hébergement



Avis Google

Suivi et gestion des avis donnés sur Google grâce à une passerelle technique et récupération quotidienne de toutes les notes et textes d'avis.





04

Configurer sa segmentation

Base marketing

Configurer sa segmentation - 1

Dans Configuration > Profils, vous pouvez configurer les données de votre base.

■ Exemple : Configurer le critère “opt-in email” pour les contacts

Dans Configuration > Profils > Fiche contact



1 Cliquez sur le crayon



2 Cliquez sur “Ajouter une question”

Configurer sa segmentation - 2

- 3 Saisir le code enregistrement (code qui sert à faire le lien entre les infos récoltées et les champs de profil dans vos fiches CRM). Il est en majuscules, sans espace.
- 4 Choisir le type de réponse (texte libre, liste déroulante, case à cocher, etc).
- 5 Cocher la case pour rendre le critère obligatoire.
- 6 Saisir un texte si besoin avant la question (si l'on souhaite une mise en forme particulière).
- 7 Indiquer le libellé de la question tel qu'il apparaîtra dans la fiche contact.

The screenshot shows a form titled "Nouvelle question" with the following fields and callouts:

- 3** → Code enregistrement: Input field containing "OPT_E".
- 4** → Réponse attendue: Radio button selection. The "1 choix parmi plusieurs options (puce à cocher)" option is selected. A "changer" button is visible to the right.
- 5** → Réponse obligatoire: Unchecked checkbox.
- 6** → Texte avant la question: Dropdown menu with a downward arrow.
- 7** → Intitulé de la question: Input field containing "Opt-in Email".

Configurer sa segmentation - 3

Choix proposés

Trier les options

8 →	Texte	<input type="text" value="oui"/>	✕
9 →	Valeur	<input type="text" value="OUI"/>	

	Texte	<input type="text" value="non"/>	✕
	Valeur	<input type="text" value="NON"/>	

	Texte	<input type="text" value="Texte affiché"/>	✕
	Valeur	<input type="text" value="Valeur enregistrée (t)"/>	



8 Dans la case Texte, entrez le Libellé de la réponse

9 Dans la case Valeur, entrez le code de la réponse (sans accent ni ponctuation)

 N'oubliez pas de cliquer sur "Créer" en bas de la page pour valider le champ de profil.

Créer

Configurer sa segmentation - 4

Vous avez alors accès à la liste de vos champs :

Résumé de
la configuration
de la question

The screenshot shows a configuration interface for a question block. At the top, there is a header 'Blocs' with a back arrow and 'Bloc 1 - 1'. Below this are three buttons: '+ Ajouter une question', 'Modifier l'ordre des questions', and 'Retour à la configuration'. The main content area is titled 'OPT_E' and contains a question configuration card. The card has a title 'Opt-in Email', a description '1 choix parmi plusieurs options (puce à cocher)', and two radio button options: 'oui (OUI)' and 'non (NON)'. To the right of the card are three icons: a pencil (edit), a document (duplicate), and a trash can (delete), followed by a 'Changer de bloc' button. At the bottom of the interface are two buttons: '+ Ajouter une question' and 'Dupliquer le bloc'.

Modifier, dupliquer ou
supprimer le champ
de profil

Configurer sa segmentation - 5

Le champ apparaît maintenant dans les fiches des contacts

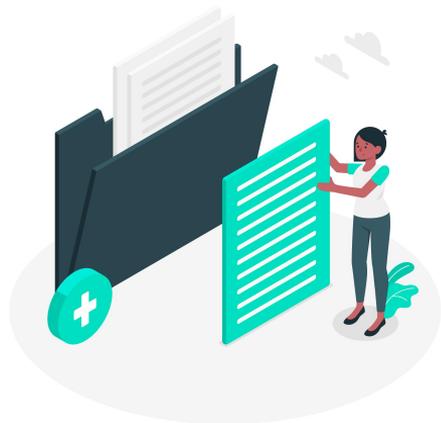
1 Dans Contacts > Liste > Cliquer sur un contact

2 Accédez à la configuration de la question

3 Cliquez sur le crayon pour modifier la réponse

4 Vous pouvez modifier ou vider la réponse puis Valider.

The screenshot shows a contact profile for 'Eric OTTA' with email 'eric-otta@mail.com'. Below the profile, there is a section for configuring questions. The first question, 'Bloc 1', is 'Opt-in Email' with a response of 'oui'. A green arrow points from the '2' instruction to this question. Below it, a second question, 'Bloc 10', is also 'Opt-in Email' with radio buttons for 'oui' (selected) and 'non', and a trash icon. A green arrow points from the '3' instruction to the trash icon. Another green arrow points from the '4' instruction to the 'oui' radio button. At the bottom of the 'Bloc 10' configuration, there are 'Valider' and 'Annuler' buttons. A green arrow points from the '4' instruction to the 'Valider' button.



05

Besoin d'aide ?

Guides et supports

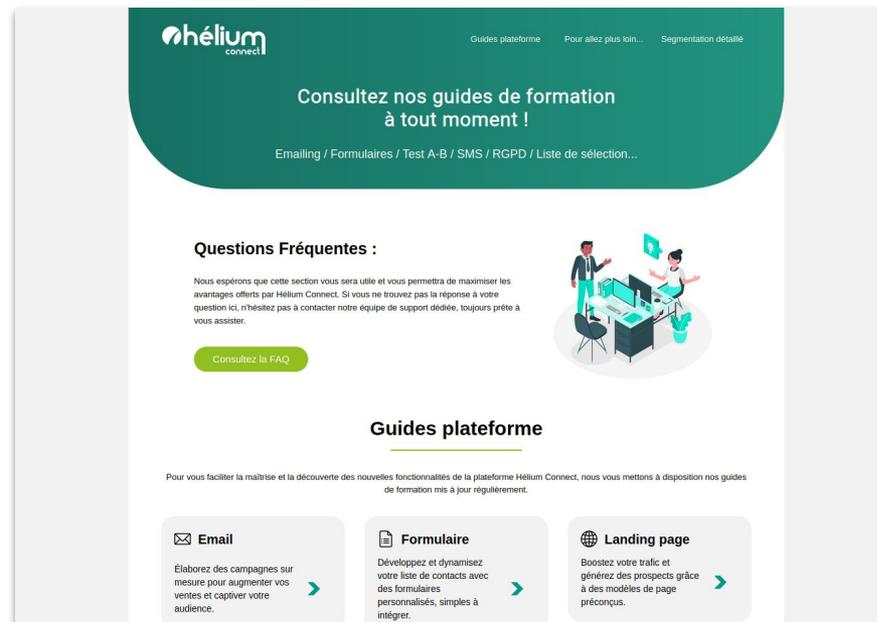
Guides

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 a list of topics: "Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...".

The main content area is divided into two sections:

- Questions Fréquentes :** A section with a sub-header "Questions Fréquentes :". Below it, a paragraph states: "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 the 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 :** A section with a sub-header "Guides plateforme". Below it, a paragraph states: "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 title:

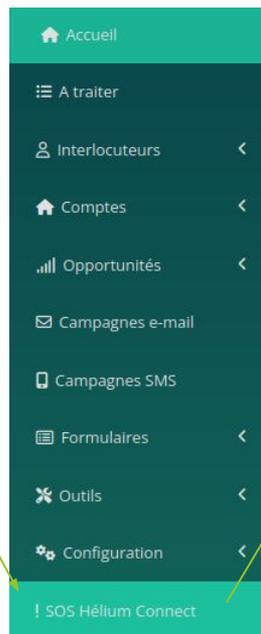
- Email:** Icon of an envelope. Text: "Élaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience." A green arrow points to the right.
- Formulaire:** Icon of a document. Text: "Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer." A green arrow points to the right.
- Landing page:** Icon of a globe. Text: "Boostez votre trafic et générez des prospects grâce à des modèles de page préconçus." A green arrow points to the right.

Support

2 Contactez le support

1

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

A screenshot of a web-based support form titled 'SOS Hélium Connect'. The form includes an illustration of two people with question marks, a list of three instructions, and several input fields. The instructions are: 1. Check if information is present in guides; 2. Fill out the form if guides are not found; 3. Call for urgent requests. The form fields include: 'Votre demande concerne', 'Sur quel sujet', 'Que pouvons-nous faire pour vous?', a file upload section with a 'Browse...' button, 'Votre téléphone', and 'Interlocuteur habituel'. 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>STRATÉGIE DIGITALE Les 10 incontournables pour une stratégie digitale qui cartonne</p> <p>En savoir plus</p>	<p>COLLECTE 48 bonnes idées de formulaires</p> <p>En savoir plus</p>	<p>DATA - RGPD 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>FIDÉLISATION Mesurer la satisfaction de vos clients</p>	<p>EMAILING Comment concevoir des emailings efficaces</p>	<p>MARKETING RELATIONNEL Regards Croisés - 5 experts vous parlent de leur expérience</p>

5 Cas clients et articles :

[cliquez ici](#)

<p>EXEMPLE D'UNE STRATÉGIE CRM MARKETING ET LEAD NURTURING RÉUSSIE</p>	<p>COMMENT LE LEAD NURTURING AMÉLIORE LES PERFORMANCES COMMERCIALES DE MACORETZ ?</p>	<p>CRÉER SON NOUVEAU SERVICE DE RÉPARATION DE VÊTEMENTS GRÂCE À UN FORMULAIRE DE COLLECTE ET AU CRM</p>
<p>AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR UN SALON GRÂCE AU DIGITAL ET À L'AUTOMATISATION</p>	<p>RESCUE : UN PROJET BTBTOB AVEC UNE FORTE DIMENSION RSE</p>	<p>UNE MÉCANIQUE DE JEU POUR GÉNÉRER DU TRAFIC EN POINT DE VENTE</p>
<p>CRÉER UN JEU PERMANENT POUR FAIRE CONNAÎTRE SES POINTS DE VENTE ET ACTUALITÉS</p>	<p>CONCOURS CRÉATIF : COMMUNIQUER EN IMPLIQUANT LES INTERNAUTES</p>	<p>COMMENT ORGANISER UNE GESTION CENTRALISÉE DES LEADS ?</p>
<p>COMMENT GÉRER LES INSCRIPTIONS À DES VISITES D'ENTREPRISES ?</p>	<p>CRÉER UN FORMULAIRE EFFICACE : CAS CLIENT</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](#)