



Guide des scénarios marketing

Principes des scénarios marketing

Présentation

01

Mon premier scénario

Créer un nouveau scénario, renseigner les infos de base, gérer le contenu, ajouter des actions, ajouter des conditions

02

Configuration des actions

SMS, Email, push vocal, assigner un utilisateur, mettre à jour un contact, supprimer un contact.

03

Mettre en place des conditions

04

CRÉER DES SCÉNARIOS MARKETING

05

Programmer mon scénario

06

Voir les statistiques

07

Dupliquer mon scénario

08

Le versionning

09

Besoin d'aide

Guides & support



01

Principes des scénarios marketing

Qu'est-ce qu'un scénario marketing ?

Un scénario marketing est **une séquence planifiée d'actions marketing** qui sont **déclenchées automatiquement** en fonction de certains **critères ou comportements** des prospects ou clients. Ces scénarios visent à optimiser l'engagement client, à améliorer l'efficacité de vos campagnes marketing et à personnaliser l'expérience client.

Les **scénarios** ont pour objectif de faire des actions personnalisées **en fonction des actions des clients** (envoi d'un email, envoi d'un sms, attribution d'un commercial, enrichissement de la fiche contact, etc).



Exemples de scénarios marketing

A Campagne de Bienvenue

Objectif : Accueillir les nouveaux abonnés et les familiariser avec l'entreprise.

Email à J+1 : Bienvenue !

- **Message** : Remerciez le nouvel abonné pour son inscription et présentez brièvement l'entreprise.
- **Offre** : Code de réduction de 10% pour le premier achat.

Email à J+3 : Découvrez nos meilleurs produits

- **Message** : Présentez une sélection des produits ou services les plus populaires.
- **Contenu** : Témoignages de clients ou avis sur les produits.

Email à J+7 : Votre avis compte !

- **Message** : Demandez des préférences ou des intérêts pour personnaliser les futures communications.
- **Offre** : Accès exclusif à un contenu ou une ressource utile

B Campagne d'Abandon de Panier

Objectif : Récupérer les clients ayant abandonné leur panier d'achat.

Email H+2 : Vous avez oublié quelque chose ?

- **Message** : Rappel des articles laissés dans le panier.
- **Offre** : Code de réduction de 5% pour finaliser l'achat.

Email à J+1 : Votre panier vous attend !

- **Message** : Rappel des avantages des produits dans le panier.
- **Contenu** : Avis clients sur les produits abandonnés.

Email à J+3 : Dernière chance ! (ou par SMS si le contact n'a pas ouvert les Emails précédents.)

- **Message** : Rappel final avec une offre spéciale.
- **Offre** : Livraison gratuite ou réduction supplémentaire.

C Campagne de Nurturing de Leads

Objectif : Éduquer et qualifier les prospects pour les convertir en clients.

Email à J+1 : Bienvenue et introduction

- **Message** : Présentation de l'entreprise et de ses solutions.
- **Contenu** : Lien vers un article de blog ou une vidéo introductive.

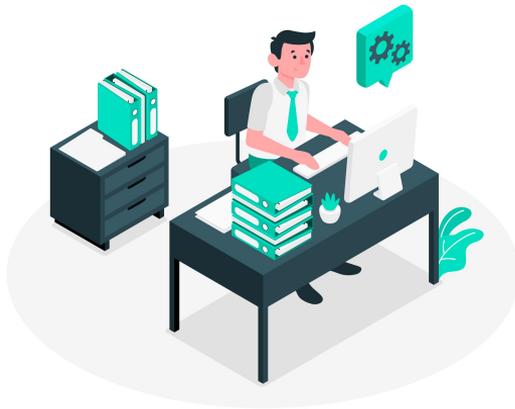
Email à J+5 : Ressources utiles

- **Message** : Partage de ressources éducatives (guides, études de cas).
- **Contenu** : Lien vers un livre blanc ou un webinaire.

Email à J+10 : Étude de cas et témoignages

- **Message** : Présentation de succès clients ou d'études de cas.
- **Offre** : Consultation gratuite ou démonstration de produit.

Attribution commercial : Si l'internaute a cliqué dans les emails.



02

Mon premier scénario

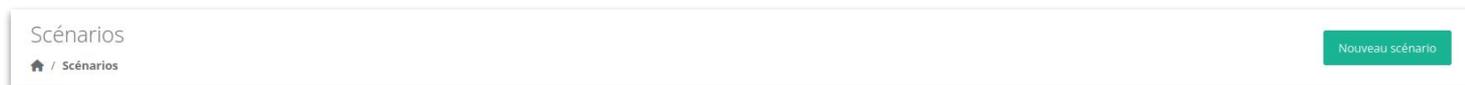
Créer un nouveau scénario, renseigner les infos de base, gérer le contenu, ajouter des actions, ajouter des conditions

Créer un un nouveau scénario

Pour créer un scénario, rendez-vous dans l'onglet "Scénarios" :
Si cet onglet n'apparaît pas, **demandez-nous de l'ajouter à votre base !**

Scénarios

1 Cliquez sur "Nouveau scénario" en haut à droite :



Scénarios

🏠 / Scénarios

Nouveau scénario

2 Choisissez un **Nom** et un **Mode**. Pour le mode, vous avez le choix entre :

- **Unique** -> les contacts ne seront concernés qu'une seule fois pour le scénario (exemple : Scénario de bienvenue)
- **Multi** -> les contacts pourront être à nouveau concernés (exemple : Suite à la commande d'un produit) après une période d'exclusion que vous définirez



Informations de base

Nom

Mode x ▾

Créer

Définir les conditions d'envoi

- 1 Cliquez sur le bloc rose **“Population”** pour faire apparaître le bloc à droite et définir la population à qui le scénario doit s'adresser.
- 2 Choisissez le plan puis le modèle de liste (ou “Nouvelle liste de sélection”) puis Appliquer.
- 3 Cliquez sur “Ajouter une population” pour personnaliser votre liste.

Interlocuteurs répondant à tous les critères suivants :

- Date de création contact écoulee depuis plus de : 1 jour
- Date de création contact écoulee depuis moins de : 2 jours

Modifier Dupliquer Supprimer

Ajouter une population Utiliser un autre modèle

Voir les destinataires

Population Bienvenue

Population Bienvenue

Modifier la population

Aucune sélection appliquée

Ciblage Interlocuteurs

Modèle Nouvelle liste de sélection

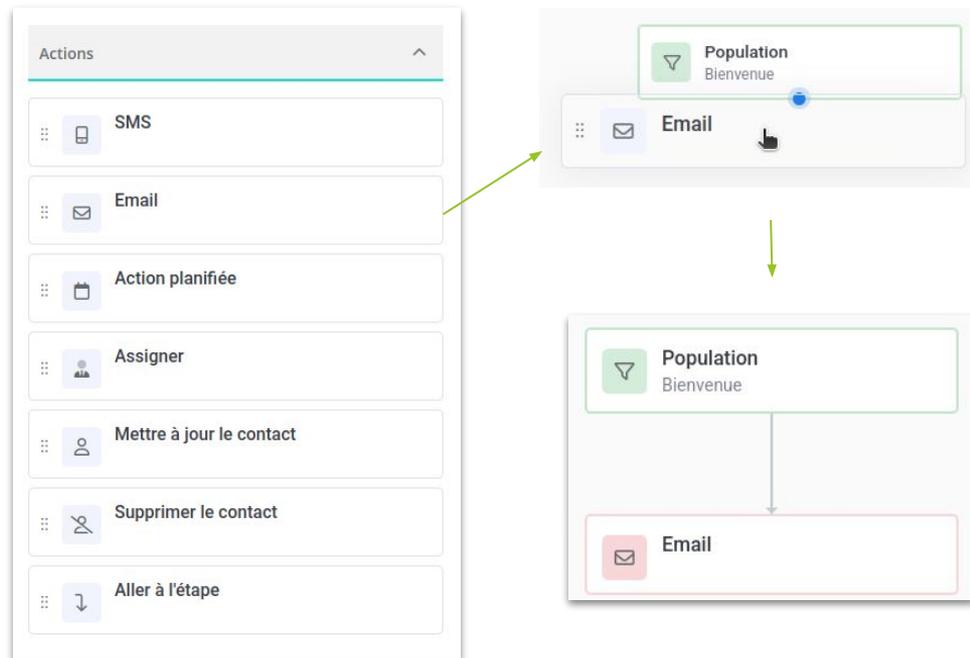
Appliquer Annuler

Par exemple, pour un **Scénario de bienvenue**, nous voulons tous les nouveaux contacts (créés depuis plus de 1 jour et moins de 2 jours).

Si besoin d'aide pour créer votre liste, consultez le guide [“Listes de sélection”](#)

Définir une action

Une fois votre condition créée, choisissez une **Action** dans la liste à gauche et faites-la glisser sous votre condition.
Dès que le point bleu apparaît, vous pouvez lâcher votre bloc, qui sera alors intégré dans votre scénario.





03

Configuration des actions

SMS, email, push vocal, action planifiée, assigner un utilisateur, mettre à jour un contact, supprimer un contact.

Modifier un e-mail

Cliquez sur le bloc "Email" pour modifier son contenu

The image shows a user interface for editing an email. At the top, a flow diagram shows a 'Population Bienvenue' box connected to an 'Email' box. Below this is a 'Modifier l'email' form with the following fields:

- Nom:** E-mail Bienvenue 1
- Commentaire:** Détail E-mail 1
- Délai avant l'exécution de l'action:** 0 minutes
- Délai après l'exécution de l'action:** 0 minutes

Below the form is a 'Choisir la campagne à recopier' modal window with a search bar and a table of campaigns:

Statut	Nom	Objet	Tracking
préparation	Newsletter Avril	Objet du mail : nettoyage de printemps	Tracking configuré
préparation	Promos de printemps	Promo de printemps	Tracking configuré

At the bottom of the modal, there are 'Enregistrer' and 'Supprimer' buttons. A yellow warning box says: 'Pour activer la campagne, il faut d'abord configurer'.

Nom : pour vous repérer, il ne sera pas diffusé. Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai de 7 jours entre l'envoi de l'email 1 et l'email 2.

Rédiger le contenu vous permet de créer une campagne en partant de zéro.
ou Recopier une campagne : vous permet de repartir d'une **campagne existante** (déjà envoyée ou non).

Enregistrer : Pensez à enregistrer vos modifications (par exemple, si vous modifiez le nom de la campagne).

Supprimer : ce bouton sert à supprimer la campagne du scénario.

Modifier un SMS

Cliquez sur le bloc "SMS" pour modifier son contenu

Le contenu est configuré (1 message)
La campagne n'a pas été testée

SMS

Modifier le SMS

Nom

Ajouter un commentaire

Délai avant l'exécution de l'action

0 minutes

Délai après l'exécution de l'action

0 minutes

Recopier une campagne

Contenu de la campagne
1 message utilisé

Pour activer la campagne, il faut d'abord vous envoyer un test

Envoyer un test

Rédiger le contenu

Enregistrer Supprimer

Nom : pour vous repérer, il ne sera pas diffusé.
Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai de 2 h avant d'envoyer ce SMS.

Recopier une campagne : vous permet de repartir d'une campagne SMS existante (envoyée ou non).

Envoyer un test est une action obligatoire avant de pouvoir envoyer une campagne.

Rédiger le contenu vous permet de créer une campagne en partant de zéro.

Supprimer : ce bouton sert à supprimer la campagne du scénario.

Enregistrer : Pensez à enregistrer vos modifications (par exemple, si vous modifiez le nom de la campagne).

Envoyer un push vocal

Cliquez sur le bloc souhaité pour modifier son contenu

Nom : pour vous repérer, ne sera pas diffusé.
Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai de 3 mois avant d'envoyer ce push vocal.

Message vocal : Choisissez un message déjà enregistré dans votre base.

Expéditeur : définir le numéro de l'appelant.

Enregistrer : Pensez à enregistrer vos modifications (par exemple, si vous modifiez le nom de la campagne).

Supprimer : ce bouton sert à supprimer la campagne du scénario.

!/ la configuration des messages vocaux demande une intervention de Net Hélium

Assigner un utilisateur à un contact ou une opportunité

Cliquez sur le bloc "Assigner" pour modifier son contenu

The screenshot shows a configuration window titled "Modifier l'assignation". It contains the following elements:

- A text input field for "Nom".
- A button labeled "Ajouter un commentaire".
- Two dropdown menus for "Délai avant l'exécution de l'action" and "Délai après l'exécution de l'action", both currently set to "0" and "minutes".
- A dropdown menu for "Assigner à".
- At the bottom, two buttons: "Enregistrer" (green) and "Supprimer" (red).

Nom : pour vous repérer, il ne sera pas diffusé.
Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai d'1 heure avant d'assigner.

Assigner à : permet de choisir l'utilisateur à associer au contact (ou à l'opportunité si ce scénario cible les opportunités).
Exemple : je veux associer tous les clients dont le code postal commence par 35 au commercial qui gère la région Bretagne.

Enregistrer : Pensez à enregistrer vos modifications (par exemple, si vous modifiez le nom de la campagne).

Supprimer : ce bouton sert à supprimer cette action du scénario.

Mettre à jour un contact

Cliquez sur le bloc "Mettre à jour le contact" pour modifier son contenu

Modifier le contact

Nom

Ajouter un commentaire

Délai avant l'exécution de l'action

0 minutes

Délai après l'exécution de l'action

0 minutes

Intervalle de déclenchement

0 minutes

Mises à jour du profil

Question

[radio] Opt-in Email général

Valeur(s)

oui

Type de mise à jour

Mise à jour

Ajouter une modification

Nom : pour vous repérer, il ne sera pas diffusé.
Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai de 2 minutes avant de mettre à jour le contact.

Mises à jour du profil

Question : Choisissez le champ à mettre à jour.

Valeur : Choisissez la valeur à attribuer

Type de mise à jour : 3 choix possibles (Mise à jour, Mise à jour si vide, Ajouter les valeurs)

Cliquez sur "**Ajouter une modification**" si vous souhaitez modifier d'autres champs.

Supprimer un contact

Cliquez sur le bloc "Supprimer le contact" pour modifier son contenu

Nom : pour vous repérer, il ne sera pas diffusé.
Vous pouvez ajouter un commentaire pour détailler.

Délai avant ou après exécution de l'action : cette configuration est facultative, elle permet d'ajouter des délais si besoin de ne pas exécuter toutes les actions en même temps.
=> Par exemple : je veux un délai d'une semaine avant d'envoyer ce Push.

Suppression/anonymisation : Choisissez l'option que vous souhaitez :

- **Anonymisation forcée** : anonymise le contact sans prendre en compte sa Date de dernière action (DDA).
- **Anonymisation** : anonymise si la DDA est > à 36 mois.
- **Suppression** : supprime définitivement le contact, ses statistiques ne seront pas conservées.

Aller à l'étape

Cliquez sur le bloc "Aller à l'étape" pour modifier son contenu

The screenshot displays a workflow editor interface. On the left, a flowchart shows a sequence of steps: an initial 'Email' step (Invitation Portes ouvertes) branches into two 'Condition' steps. The left branch leads to an 'Email' step (Email J-1 PO). The right branch leads to another 'Email' step (relance Inscription PO) after a 2-day delay, which then branches into two 'Condition' steps: 'inscrit' and 'Autres cas non inscrit'. Both of these 'Condition' steps lead to an 'Aller à l'étape' block, which is highlighted with a blue border and a downward arrow icon. A green arrow points from a text box above to this 'Aller à l'étape' block.

On the right, a configuration panel titled 'Modifier l'étape de destination' is open. It contains the following fields:

- Délai avant l'exécution de l'action: 0 minutes
- Délai après l'exécution de l'action: 0 minutes
- Etape suivante: [Email] Email J-1 PO (selected)

At the bottom of the panel are two buttons: 'Enregistrer' (green) and 'Supprimer' (red).

Étape suivante : Choisir l'étape suivante, si celle-ci est déjà présente dans une autre branche du scénario.

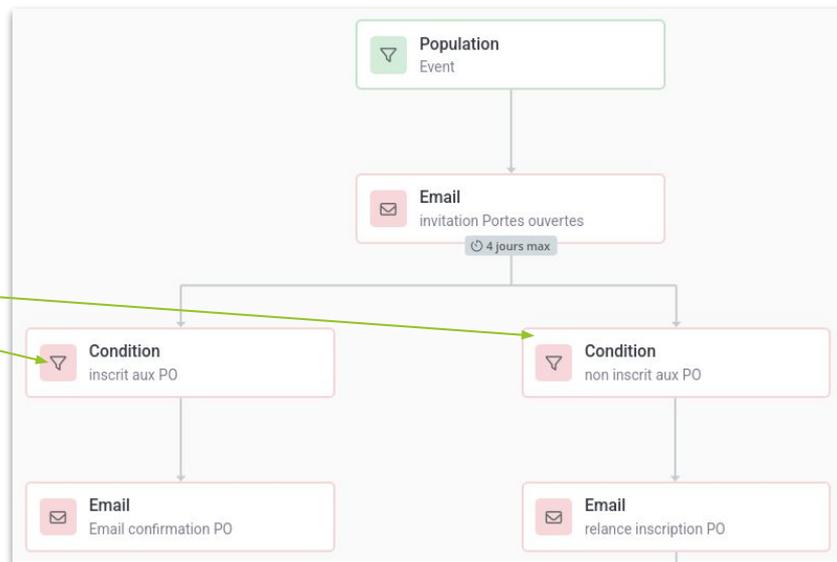
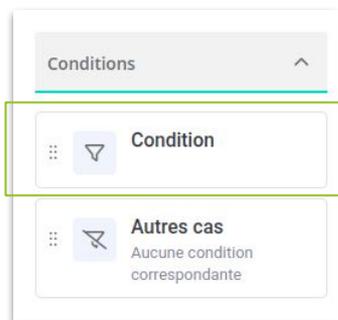


04

Mettre en place des conditions

Conditions

Ce bloc permet de déterminer **les conditions découlant d'une action permettant de scinder le scénario en plusieurs sous-branches.**



Exemple :

Condition "inscrit aux PO" : Si une personne s'est inscrite, je lui envoie un email de confirmation.

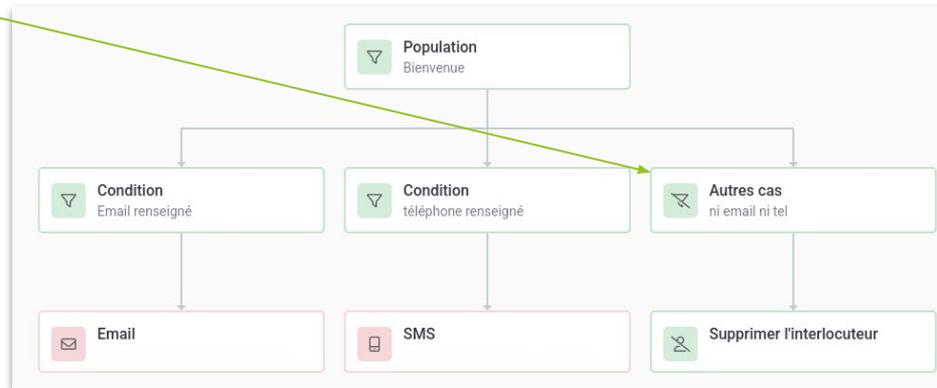
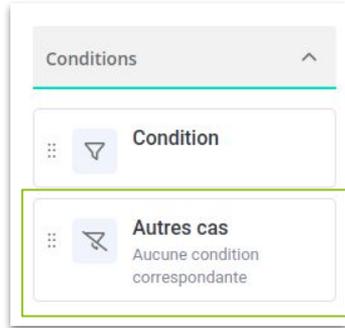
Condition "non inscrit aux PO" : Si une personne ne s'est pas inscrite (4 jours max après l'invitation), je la relance.

Autres cas

Permet de traiter tous les cas ne correspondant pas aux autres conditions.

Exemple :

- **Condition 1** : j'ai un email : j'envoie un email.
- **Condition 2** : si je n'ai pas d'email (condition 1) mais que j'ai un numéro de mobile : j'envoie un sms.
- **Autres cas** : tous les cas non traités. En l'occurrence, les contacts dont on n'a ni email (condition 1) ni téléphone (condition 2) : je supprime le contact.



Mettre un scénario en pause

Depuis la liste des scénarios, cliquez sur le picto **Modification** :



Statut	Nom	Activé le	Prochaine exécution	
actif	Anonymisation FR	22/10/2024 11h19	27/05/2025 13h30	   

En haut à droite, cliquez sur “Mettre en pause” :



Cette action permet de ne plus intégrer de nouveaux contacts dans le scénario. Pour les contacts déjà rentrés, vous pouvez les laisser poursuivre leur chemin, ou cocher la case pour les stopper :

Mise en pause du scénario X

Tant que le scénario sera en pause, les nouveaux contacts ne seront plus intégrés au scénario.

Stopper également les parcours déjà commencés (les contacts déjà arrivés dans le scénario)

Mettre en pause Fermer



05

Programmer mon scénario

Programmer mon scénario

La date du prochain (ou premier) déclenchement :
Ex : le 01/09/2025

La ou les heure(s) de déclenchement :
Ex : à 10h et 15h30

Mode répétition : activez ce mode si vous souhaitez envoyer l'email plusieurs fois par jour, en définissant l'heure du 1er envoi et l'heure du dernier.
Ex : Toutes les heures, entre 8h et 18h :

La périodicité de déclenchement : c'est-à-dire à quelle fréquence je vérifie l'éligibilité des nouveaux entrants dans le scénario).

Jours de la semaine : choisir les jours où vous souhaitez lancer le scénario.



06

Voir les statistiques

Voir les statistiques 1/3

1 Depuis la liste des scénarios activés, cliquez sur la loupe en face du scénario souhaité :

Statut	Nom	Activé le	Prochaine exécution	File d'attente
activé	Anonymisation FR	22/10/2024 11h19	20/05/2025 13h30	scenarios 

2 Filtrez ensuite par date, par exemple, depuis le 1er janvier 2025, puis cliquez sur “Filtrer” :

Filtres

Mode d'affichage des statistiques : Par date d'entrée dans le scénario × ▾

Du (inclus) : 01/01/2025 ×

Au (inclus) :

3 Vous pouvez afficher le résultat en nombre de contacts, en pourcentage global ou en pourcentage par rapport à l'étape précédente :

Mode d'affichage : **Nombre de contacts** Pourcentage global Pourcentage par rapport à l'étape précédente

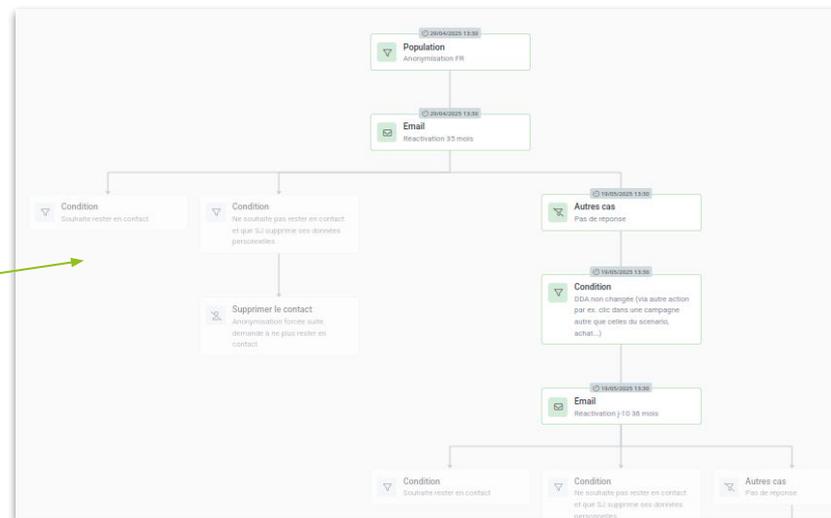
Voir les statistiques

En haut à droite de chaque bloc, vous voyez le nombre de contacts passés par ce chemin :



- En cliquant sur une des cases vous pouvez voir le détail des contacts :

Contact	Etape	Début	Prochaine exécution		
Mme Emilie POTHESE	Réactivation 35 mois	19/05/2025 13:30	08/06/2025 13:30	🔍	🗑️
M. Jean BON	Réactivation 35 mois	19/05/2025 13:30	08/06/2025 13:30	🔍	🗑️
M. Alex TERRIEUR	Réactivation 35 mois	19/05/2025 13:30	08/06/2025 13:30	🔍	🗑️



- Accédez à la fiche du contact en cliquant sur son nom
- Cliquez sur la loupe pour voir le parcours de ce contact dans le scénario
- Cliquez sur la corbeille pour supprimer le contact du scénario
- Cliquez sur Voir les statistiques de la campagne pour voir les délivrés, ouverts, etc.

Voir les statistiques de la campagne



07

Dupliquer mon scénario

Duplication

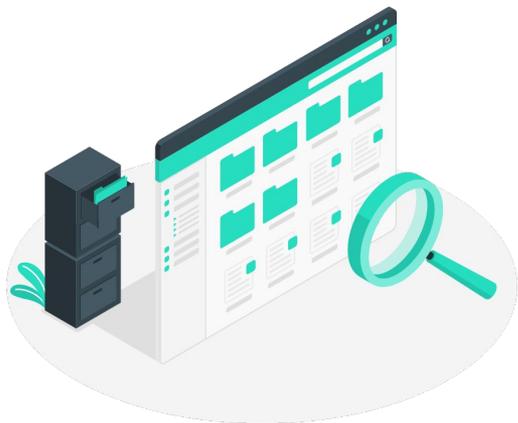
Depuis la liste des scénarios, cliquez sur le picto **duplication** à côté de la corbeille du scénario souhaité.



Scénarios publiés (1 scénario)

Statut	Nom	Activé le	Prochaine exécution	
actif	Anonymisation FR	22/10/2024 11h19	27/05/2025 13h30	   

Une copie du scénario est alors créée.



08

Le versionning

Créer une nouvelle version d'un scénario, publier un brouillon

Créer une nouvelle version

Depuis la liste des scénarios, cliquez sur le picto **Modification** :



Statut	Nom	Activé le	Prochaine exécution	
actif	Anonymisation FR	22/10/2024 11h19	27/05/2025 13h30	   

Cliquez sur “Créer une nouvelle version”



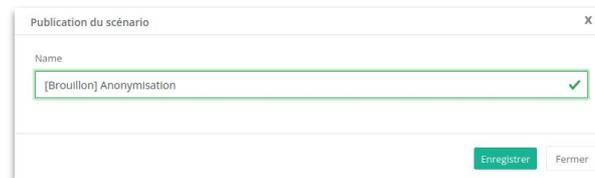
Anonymisation

🏠 / Scénarios / Anonymisation

Mettre en pause

Cette version du scénario ne peut plus être modifiée

Créer une nouvelle version



Publication du scénario

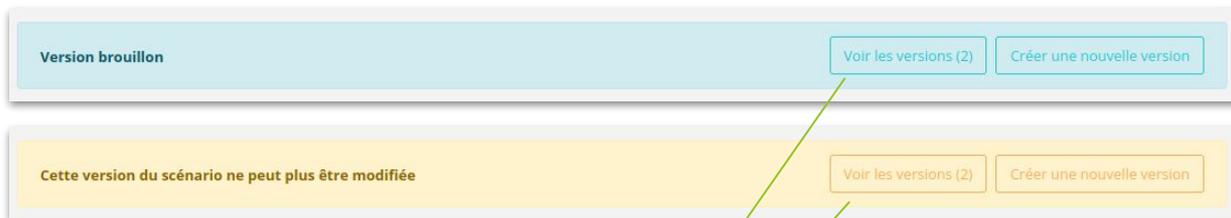
Name

[Brouillon] Anonymisation ✓

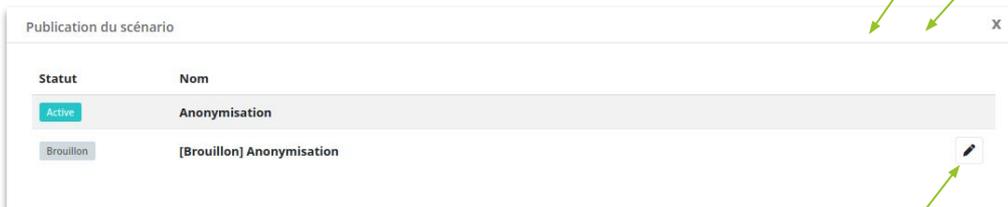
Enregistrer Fermer

Modifier le brouillon

En haut du scénario, vous pouvez voir si vous êtes sur le Brouillon ou sur la version publiée :

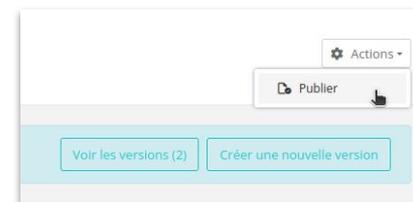


En cliquant sur Voir les versions, vous accédez à la liste des versions du scénario :

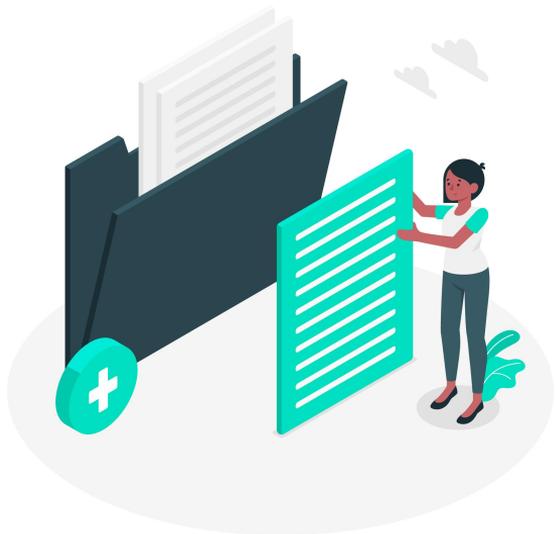


Cliquez sur le crayon pour vous rendre sur une autre version de votre scénario

Pour publier une version (et ne plus qu'elle soit en brouillon), cliquez sur "Actions" puis "Publier" :



La version publiée prend alors la place de la précédente version.



09

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](#)



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.

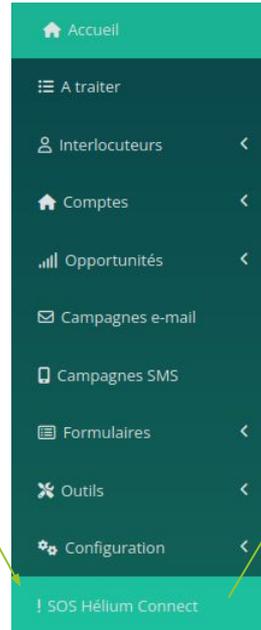
Email Élaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience. >	Formulaire Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer. >	Landing page Boostez votre trafic et générez des prospects grâce à des modèles de page préconçus. >
---	--	---

Support

2 Contactez le support

1

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

A screenshot of a web form titled 'SOS Hélium Connect'. At the top left is an illustration of two people with question marks. To the right, there are 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)' (checkbox), a file upload field with 'Browse...' and 'No files selected.', 'Votre téléphone' (text field), and 'Interlocuteur habituel ?' (dropdown). An 'Envoyer' button is at the bottom right. A note '*Champs obligatoires' is at the bottom left. A green arrow points from the phone number in the instructions to the phone number in the text on the right.

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