



Session de formation Comment optimiser l'usage commercial

Copyright © KAYO. All rights reserved.



Exemple d'un cas d'usage commercial non optimal

Une arborescence très complexe

- Identification non mise en avant et non adaptée
- La documentation fournie n'est pas pertinente
 - Les commerciaux ne connaissent pas l'application et son contenu
 - Les questions du formulaire de qualification ne sont pas utiles pour le suivi post-salon du contact
 - Le mail qui est envoyé aux visiteurs n'est pas personnalisé



Paramétrer **l'enregistrement du contact** depuis l'écran d'accueil

02

Faire une **arborescence** de documents simple avec des contenus pertinents

03 Créer un **panier automatique** de documents Agency Lounge Debate Stage ← VIP Lounge Press Center Center ↑ ↑ ↑

Ajouter de la valeur via KAYO App pour les commerciaux sur les salons Faciliter la communication post-salon avec le visiteur pour les collaborateurs

Paramétrer une **signature personnalisée** pour tous les collaborateurs

Créer un formulaire de qualification pertinent



Capturer les contacts depuis l'ecran d'accueil de KAYO App

Vous pouvez configurer différents moyens d'identification :

- par scan de carte de visite
- par photo du badge avec remplissage manuel de l'adresse mail
- par formulaire



Bouton accessible par défaut dans les projets à usage commercial

Personnaliser les contenus de l'application

- Documentation ciblée par rapport aux visiteurs ou tendances du salon
- Valider les contenus avec l'équipe commerciale en amont
- Simplifier l'arborescence (limiter le nombre de sous-catégories)

Méthode de catégorisation documentaire utilisée par les TOP 10 des projets KAYO ayant généré le plus de leads en S2 2022



03 Créer un panier automatique

- Sélection de documents envoyée à tous les leads
- Possibilité d'ajouter de documents supplémentaires dans le parcours classique de l'application



Bonjour Rozalia,

Nous vous remercions pour votre visite au salon d'exemple.

Veuillez trouver notre e-brochure ici :

<u>Comment faire de vos salons professionnels une véritable machine à leads - CDE</u>
 N'hésitez pas à nous contacter en répondant à ce mail pour faire suite à notre rencontre.
 A bientôt,
 Rozalia Moncheva
 KAYO
 07 72 04 62 35
 r.moncheva@kayo.fr

Faciliter la communication post-salon avec le visiteur (pour le collaborateur)

1 - Mettre les collaborateurs en copie des mails envoyés aux visiteurs

- Le collaborateur à qui le lead a été attribué ou le cas échéant qui a pris le lead peut être en copie des mails envoyés à son nom aux visiteurs
- Le collaborateur peut reprendre la conversation avec son contact depuis sa boite mail directement



Tutorial dans la base de connaissances KAYO

Faciliter la communication post-salon avec le visiteur (pour le collaborateur)

2 – Autoriser le téléchargement de la vCard sur les smartphones des commerciaux

 Le collaborateur pourra enregistrer le contact(au choix) directement dans son téléphone, en plus de KAYO App

Equipes

Les collaborateurs peuvent extraire une vcard.



Accéder au tutorial dans la base de connaissances KAYO

Rédiger un formulaire de qualification pertinent

- Questions qui correspondent aux champs CRM pour optimiser l'intégration des leads post-salon
- Valider les questions avec l'équipe commerciale avant le salon
- Paramétrage possible de mails visiteurs DIFFERENTS en fonction du formulaire de qualification rempli (par ex. « Client », « Fournisseur », ...)
- Pouvoir affecter un contact à un autre collaborateur

Leads en moyenne (des TOP 10 projets) par nb de questions par formulaire de qualification



Mettre en place une signature personnalisée pour chaque commercial

 Générée automatiquement si les profils des collaborateurs dans Konnect sont remplis correctement

2 possibilités :

- Signature SIMPLE (sans mise en forme particulière)
- Signature HTML (avec images, mise en forme, etc)



Accéder au tutorial dans la base de connaissances KAYO



L'utilité de faire tous ces paramétrages ?





Simplifier le parcours collaborateurs pour capturer un lead

Engager davantage vos collaborateurs grâce à une solution qu'ils connaissent et maîtrise

Accélérer le processus de prospects à clients grâce à un véritable suivi fait par le commercial correspondant.





Exemple d'un cas d'usage commercial optimal

Cible de l'événement identifiée et documentation proposée correspondante

Commerciaux formés à l'utilisation de l'application & au courant de son contenu en amont

Possibilité de poursuivre les discussions clients pour les collaborateurs depuis leur boite mail en étant en copie des mails envoyés via KAYO

Mails visiteurs personnalisés en fonction du formulaire de qualification choisi

Participation au challenge commercial avec KAYO





Tutorials KONNECT

Commercial affecté en copie des mails envoyés

X	😭 КауоАрр	0	Image: Display and the image of the imag
A.	C Leadgen	0	Configuration
23	<u>Ω</u> Equipes	0	
-	Collaborateurs		Equipes
	Questionnaire d'usage Synthèse des réponses		Les collaborateurs OUI
B	Réponses		vcard.
	Construire le formulaire		Activer le questionnaire
٢	Invitation		d'usage
~	Signature		Export des leads (email) NON via Klient
22	Configuration		
633	Rendez-vous	0	ACTIVEFIC KONSOLE NON
0,0	Ö Performance	0	Les collaborateurs sont NON
	🗟 Invitós		panier
			ENREGISTRER ANNULER

ÉTAPE 1

Sur le back office, dans la partie *« équipes »* cliquez sur *« configuration »*



ÉTAPE 2

En bas de votre page vous trouverez une ligne *« les collaborateurs sont mis en copie du mail panier »*, cliquez sur *«non»* pour activer ce paramètre

Affectation d'un visiteur à un autre collaborateur

🤼 (2) Da	shboard X adm	in.TradeShowC	ru X Konnect X 🚯 KAYO - Webinaire for X
\leftrightarrow	C 🔒 konnect.kayo.fr/#	event/568b4	a47-34c1-44fd-ae47-75dc9e3cb081/structure-and-contents
	kano		Accueil > Gestion des projets > KAYO - projet CS > AP
			KAYO - projet CS
X	🚱 КауоАрр	0	I Du 08 juin 2023 au 22 juin 2023 ♀ Poids du projet : -1 mo メ Jetons affectés : 18 ① Gestion des accès
	C Leadgen	?	Contenus
0	RGPD		Créer une catégorie
-	Formulaires		
	Identification		Français Anglais = 2/2 P
	Mails visiteurs	•	Nom
\square	Avec document	>	CRÉER
P	Sans document		
(\mathcal{G})	Page panier visiteur		
(h)	@Configuration		
223	D Equipes	?	
563	Rendez-vous	0	



ÉTAPE 1

Sur le back office, dans la partie *« leadgen »* cliquez sur *« qualification »*

ÉTAPE 2

Entrez sur votre formulaire, vous aurez plusieurs boutons à votre disposition cliquez sur *« collaborateurs »*



ÉTAPE 3

Une fois cliqué, le champ sera ajouté à votre formulaire et les collaborateurs que vous pourrez affecter sont ce qui sont enregistrés sur le projet





Option 1 : Signature individuelle



			Créer -
♦ Nom	⊕ Email	Fonction	Ajout unique
Saïdi	communi	cation@kavo fr	Français
Suru	Contraction	outon (and your	runçus
LORCHER	ilorcher@	lkavo fr	Français
LONGILA	Justicitation	in a post	() on opena
Dumontion	velimenti	ar@kava fr	Francaia
Dumontion	v.dumonu	Billing Ann	rançais
Moncheva	rmonchev	/a@yahoo.de	Français



ÉTAPE 1

Sur le back office, rendez-vous dans la partie *« gestion des collaborateurs »*

ÉTAPE 2

Faites la démarche pour **créer un nouveau collaborateur**, ou alors rendez vous sur le collaborateur ou vous souhaitez ajouter la signature

ÉTAPE 3

En bas de la page du collaborateur vous retrouverez un onglet *« signature email »,* cliquez sur le bouton *« source »* et entrez la signature sous le format HTML



Option 2 : Signature générique

ĉ	C Leadgen	⑦ Contenus ⑦ Créer une caté	Français ♣ Anglais B I U S x _a x ^a := :=	 Français O Source X □ □ < → B I U S ×₂ ײ 1 = := 1 ■ 1 ■
	Collaborateurs Questionnaire d'usage	Français Ar	Prénom Nom Email Langue Société Département Poste (métier, fonction) Télé ho	Prénom Nom Email Langue Société Département Poste (métier, fonction) Téléphon
B	Synthèse des réponses Réponses Construire le formulaire	Nom		
B	Emails Invitation			Société × Tél : Téléphone ×
<u>_</u>	Message direct			
	Rendez-vous	(?)	ENREGISTRER	ENREGISTRER
	Marken Performance	0		
Sur I dan clique	ÉTAPE le back office, is la partie <i>«é</i> ez sur l'onglet	1 rendez-vous <i>quipes»</i> puis <i>« signature »</i>	ÉTAPE 2 Vous aurez à votre disposition différentes variables, qui permettent de mettre automatiquement les informations correspondante du collaborateur dans sa signature	ÉTAPE 3 Une fois que vous avez choisi les informations que vous souhaitez faire apparaître, cliquez sur <i>« enregistrer »</i>



Panier automatique

Permet d'envoyer un ou plusieurs documents automatiquement dès qu'un contact est enregistré

KAYO - projet CS

als une véritable machine à leads - CD

Configuration

ents dans le Marketina Omnicana

ux rentabiliser vos événement:

🗙 📃 admin TradeShowCrudControl 🗙 🔽 Konnec

C A konnect kavo fr/#/event/568b4a47-34c1-44fd-ae47-75dc9e3cb081/leadgen-confi

your tradeshows into real lead machines - NG

Autre

- Measure the ROI

kayo

S KayoApp



ÉTAPE 1

Sur le back office, dans la partie

« leadgen » cliquez sur

« configuration »

Du 08 juin 2023 au 2 Jetons affectés : 18 Configuration	Du 08 juin 2023 ou 22 juin 2023 ② Polds du projet :-1 mo X Jetons affectés : 18 ① Gestion des accès Configuration		
Identification Étope d'identification Modes d'identification	Panier Cidentification par scan de carte de visite Visite Visite Visite Cidentification par photo de badge Cidentification par code barre de badge Identification par code sorre de Net dentification par recherche dirivité Cidentification par recherche de contact Identification depuis un fichier	Si fidentification est à la fin, le visiteur peut rettrer ses documents sans identification. CONFIGURER LE FORMULARE D'DENTIFICATION BADGE	
Autre Panier automatique		CHOISR LES DOCUMENTS	



En bas de votre page vous trouverez une ligne *« panier automatique »* activez-le s'il ne l'est pas, et ensuite cliquez sur *« choisir des documents »*

ÉTAPE 3

ccueil > Gestion des projets > KAYO - projet CS > Configuration

En fonction des documents que vous avez importés sur le back office, **choisissez le ou les documents** qu'ils vont être envoyés automatiquement aux visiteurs



🗙 🎭 KAYO - Z-Webinar - Tous les d 🗙





Base de connaissances KAYO:

https://knowledge.kayo.fr/