

“ Créez de l’engagement client et saisissez des opportunités de vente ”

#Période Fiscale

Déroulé du webinaire

- 👉 Vos **micros** sont coupés par défaut
- 👉 Posez vos **questions** dans la section Questions de GoToWebinar
- 👉 N'oubliez pas de répondre au **sondage** en fin de webinaire

SOMMAIRE



Comment créer de l'engagement autour de votre solution MyCompanyFiles ?



Comment identifier et créer des opportunités de ventes ?



Facturation électronique, offres de missions : comment faire du rendez-vous bilan, un moment d'opportunités ?

Les intervenants



Géraud
Responsable
Marketing Clients



Belvina
Cheffe de
Projet Clients



Comment créer de
l'engagement autour de votre
solution?



Pourquoi créer de l'engagement ?



Pourquoi créer de l'engagement ?

#OrientéeClients



"Notre investissement avec MyCompanyFiles sert un objectif stratégique pour Co-pilotes : simplifier la vie de nos clients."

 **Frédéric TILLARD**
Créateur du label

 MyCompanyFiles 

#Interconnexion




"L'interconnexion avec les outils métier permet d'avoir une compta à jour 10 minutes après le dépôt d'une pièce !"

 **Pascale COMBABESSOU**
Expert-comptable, associée


 MyCompanyFiles 



Pourquoi créer de l'engagement ?

#PointDentréeNumérique



“La plateforme est le point d’entrée du «bureau numérique», le compagnon de gestion de nos adhérents. Elle centralise la gestion documentaire et simplifie notre parcours client.”

 **Thierry ROUXEL**
Directeur Général


MyCompanyFiles 

#100%DeClientsDigitalisés



“Le portail MyCompanyFiles est vite devenu indispensable pour centraliser et maîtriser mes flux. 100% de mes clients sont digitalisés et la période fiscale se vit plus sereinement.”

 **Sabri REGGABI**
Expert-Comptable


MyCompanyFiles 

Comment créer de l'engagement ?



*S'assurer de l'usage de la plateforme par vos clients et **se poser les bonnes questions** et **mettre en place des actions concrètes**.*



Comment je crée de l'engagement ?

Quel est le % de vos clients importés sur la plateforme ?

Combien ai-je de clients d'activés et d'actifs ?

Quel est le % de clients ayant déposé au moins x doc par an ?

Quel est le % de clients ayant téléchargé au moins x doc / an ?

Quel est le % de clients utilisateurs de la plateforme et de l'appli ?

Comment je crée de l'engagement ?

« Je m'assure de l'usage de la plateforme »



👉 **Mesurer** la performance de la plateforme et de l'application !

👉 **Exporter** des données statistiques pour prendre des décisions stratégiques

Envoyer le mail d'activation à l'ensemble des clients créés !



Envoyer le mail d'activation à l'ensemble des clients créés !

« J'appuie sur le bouton ! »

En un seul clic, activez un groupe ou l'ensemble de vos clients !

L'importance de définir une stratégie

- Identification et relance des contacts non-activés
- Déployer en plusieurs étapes dans le cas d'un portefeuille client important



Passez du contact activé au contact actif !



Créer de l'engagement : habituez vos clients à utiliser le portail

Montrez l'exemple !

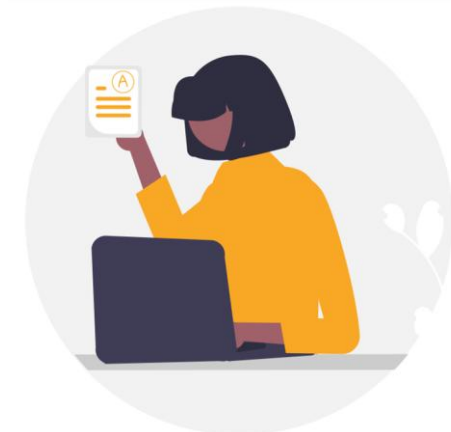
- En déposant vos productions
- En utilisant les formulaires, les rappels
- En communiquant sur des sujets attractifs via les actualités et les pop-ups

Encouragez la collecte

- Imposez le dépôt de tous les documents (administratif, juridique)
- Rappelez les différentes méthodes (dépôt via application, scan photo, glisser-déposer)

Simplifiez la vie de vos clients !

- Centralisez l'accès à tous les outils (SSO ou redirection)



Comment **identifier et créer des opportunités** de ventes ?



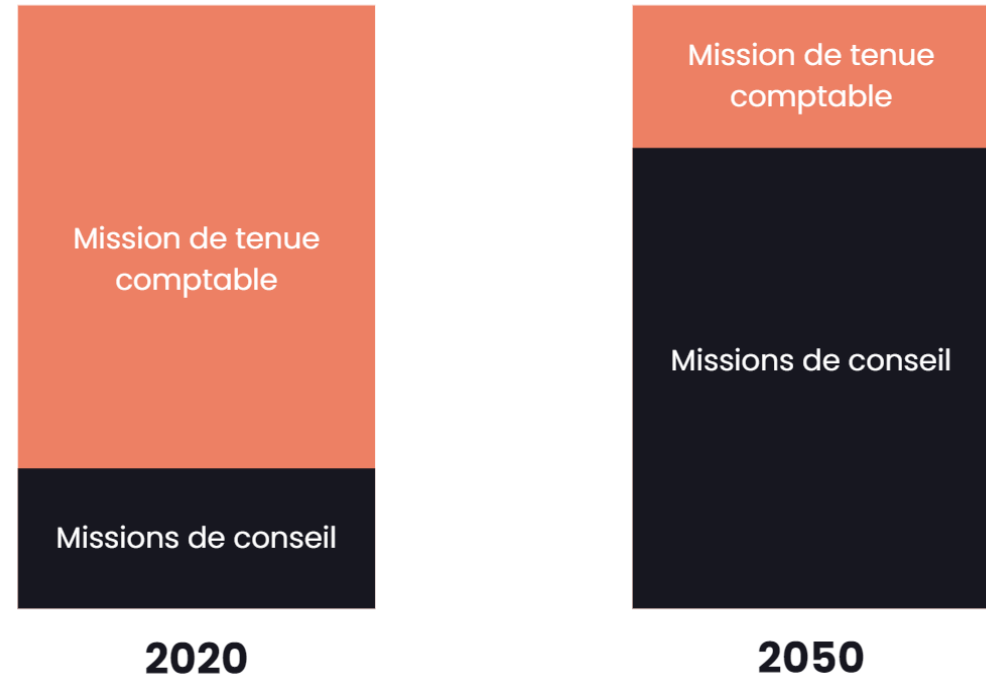
Pourquoi créer des opportunités de vente ?



Pourquoi créer des opportunités de vente ?

Avec l'arrivée de la facturation électronique

Une perte de chiffre d'affaires liée à la tenue et saisie de comptabilité de 38% (constatée à l'étranger).



Segmenter son portefeuille client – La cartographie des clients

Comprendre son portefeuille client pour mieux identifier les opportunités.

Catégoriser les clients selon des critères clés :

- Secteur d'activité
- Taille et chiffre d'affaires
- Type de missions réalisées (tenue, conseil, gestion, fiscalité...)
- Problématiques spécifiques (croissance, internationalisation, cession...)

(CF le formulaire : « Sondage : état des lieux FE)

Utilisez un tableau ou un outil CRM pour visualiser cette segmentation.

MyCompanyFiles  **Hubspot**



Segmenter son portefeuille client – FE

SEGMENTATION POSSIBLE :

POUR RESPECTER LES OBLIGATIONS :

- Profil de client : BtoB, BtoC ou les 2
- Assujetti ou non
- Caisse ou pas / Logiciel de facturation ou pas
- Volonté du dirigeant

POUR ALLER PLUS LOIN

- Volume de facturation
- Activité



Proposer des offres sur mesure

Adapter les offres existantes du cabinet aux besoins identifiés.

Les opportunités existantes:

- Réaliser un **audit des offres actuelles** et les mettre en correspondance avec les segments clients
- Identifier **des besoins latents** chez les clients :
 - Besoin de gestion de trésorerie → Service de pilotage financier
 - Transition FE → Aide à la mise en conformité de factures

Proposer des offres sur mesure

Innover pour répondre aux besoins émergents et se démarquer

Anticiper et créer de nouvelles offres :

- Identifier des potentiels offres que vous pourriez proposer
- Créer de nouvelles missions : juridique, RSE, ECF, etc.



- Mettre à jour votre catalogue d'offre (j'ai besoin)

Proposer des offres sur mesure - FE

ACCOMPAGNEMENT A LA CONFORMITÉ

1/ Diagnostic grâce au Formulaire MCF

2/ Outil de facturation + formation

Pour les NON équipés + assujetties + Volontaire

3/ Formation accompagnement FE

Pour les assujettis + Volontaires

4/ Accompagnement administratif du full services

Pour les NON Volontaires + Taille Entreprise

5/ Externalisation Facturation

Pour les NON Volontaires + Assujetties

Rdv bilan, rdv d'opportunités

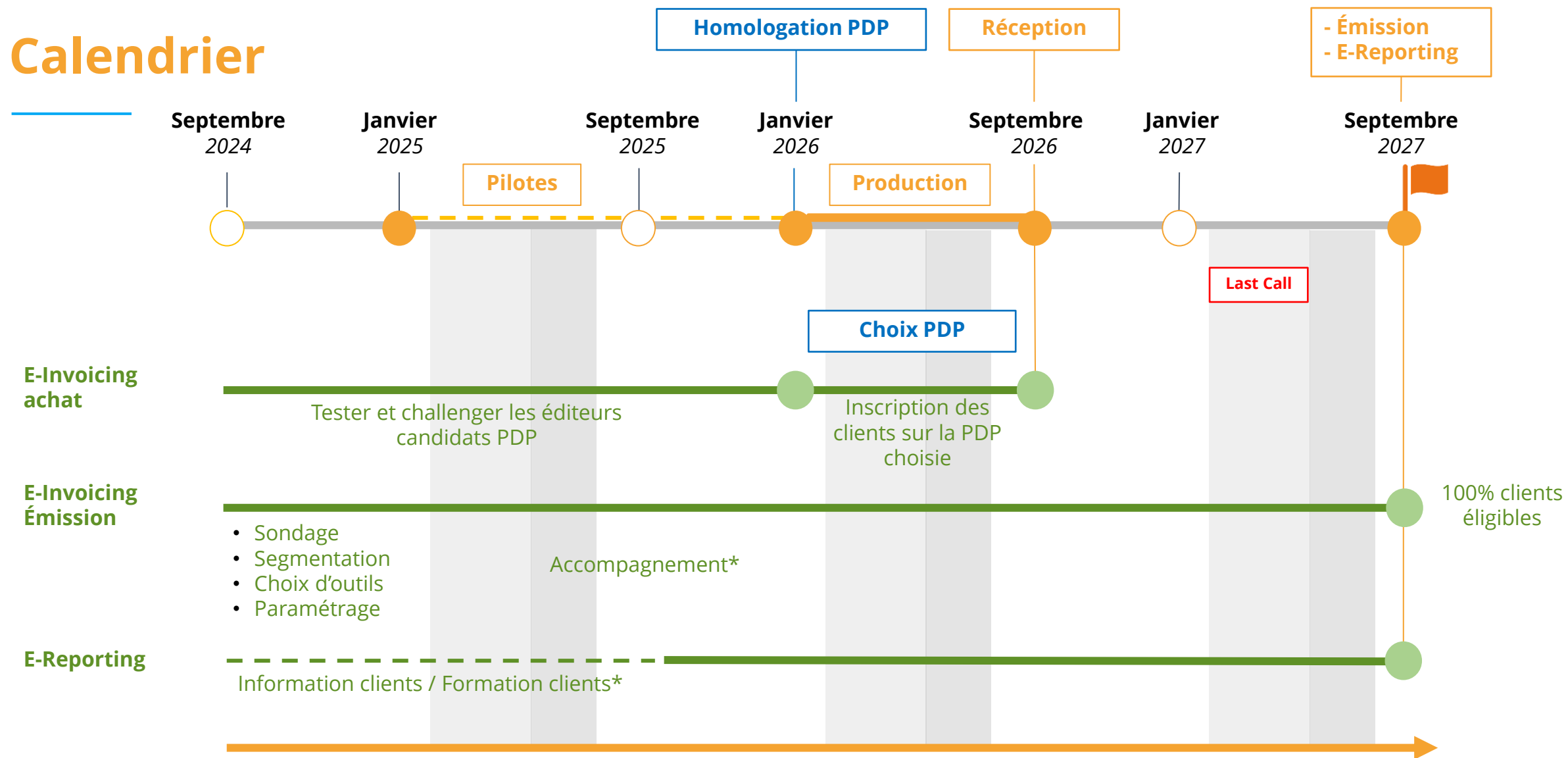


Rdv bilan, rdv d'opportunités

Optimiser la relation client et promouvoir les offres

- **Mettre l'outil entre les mains des clients** : présenter les avantages
 - Pour encourager l'usage de la solution
- Valoriser le travail du cabinet
- **Sensibiliser sur la FE**
 - Faire un point sur les outils de facturation : le sondage
- **Présenter les offres** complémentaires à leur proposer

Calendrier



Proposer de nouvelles missions

- Examen de Conformité Fiscale
- Evaluation RSE
- Protection du dirigeant
- Analyse concurrentielle

Légende

■ Période fiscale / vacances

* Dépend du nombre de clients





Prochains rendez-vous



Prochain webinaire



Jeudi 13 mars à 11h30

**MyCompanyFiles et Agiris : un déploiement des solutions collaboratives
propulsées par un point entrée digital**

[Inscription](#)







MyCompanyFiles

“**MERCI**”

