demi

Travailler avec demi. Nouveau en octobre et novembre.

Vous pouvez désormais commander vous-même le **rapport de marché** et l'**analyse des canaux de vente**. Ils vous aident à comprendre votre marché ou à savoir comment atteindre au mieux vos acheteurs.

Nouveau aussi : demi lit PowerPoint. Par exemple dans le chat :

Voici la présentation du rendez-vous client. Écris-en un e-mail de relance au client.

Demandez, tout simplement. Votre question n'a pas besoin d'être parfaite.

demi

Les nouveautés.
Six choses en un coup d'œil.

RAPPORT DE MARCHÉ

demi répond à une question sur votre marché, par exemple sur les concurrents ou des pays. **Glissez simplement vos rapports précédents dans le formulaire** si vous voulez vous appuyer dessus.

ANALYSE DES CANAUX DE VENTE

Elle montre par quels **médias spécialisés, salons et plateformes** vous atteignez vos acheteurs.

LEAD REPORT

Une commande accepte désormais aussi **plusieurs produits** et des documents, par exemple **un rapport de marché** sur lequel vous voulez vous appuyer.

POWERPOINT

Glissez une présentation dans le chat. demi lit **texte, tableaux et notes** des diapositives.

TÉLÉCHARGER

En haut à droite du document, via `...` et `Exporter`, vous le téléchargez **en PDF**.

DEMI POSE DES QUESTIONS

S'il manque une information importante, demi **vous la demande** au lieu de deviner.

demi

Quel rapport pour quoi ?
Tout se commande sous Apps.

Lead Report

Trouver des clients potentiels

Qui pourrait acheter notre produit, et qui y contacter ?

Vous recevez : des entreprises avec leurs interlocuteurs

Rapport de marché

Évaluer le potentiel du marché et la concurrence

Qui est actif sur ce marché, et où notre produit a-t-il sa place ?

Vous recevez : un rapport sur votre question, avec sources

Analyse des canaux de vente

Trouver des canaux de distribution et d'approvisionnement

Où nos acheteurs s'informent-ils ?

Vous recevez : médias, salons et plateformes adaptés

COMMENT COMMANDER

1. Dans la barre latérale, allez sur **Apps** et choisissez le rapport. La commande se fait là, pas dans le chat.
2. Glissez produits, personas ou contexte supplémentaire, ou choisissez-les via `Choisir dans l'espace de travail`. Écrivez brièvement ce que vous voulez savoir : **une question par rapport.**
3. Envoyez. Le lendemain, le rapport est dans votre espace de travail et vous recevez un e-mail. Votre quota figure dans le formulaire, sous « Votre offre ».

COMBINER LES RAPPORTS

Glissez un rapport terminé dans votre prochaine commande. demi ne repart alors pas de zéro.

`Rapport de marché` → `Lead Report`

`rapport de marché précédent` → `nouveau rapport de marché`

`Rapport de marché` → `Analyse des canaux de vente`

demi

Le rapport de marché. Votre question compte le plus.

APPS · RAPPORT DE MARCHÉ

CHAMP	CE QUE VOUS INDIQUEZ
Produits, personas et contexte supplémentaire OBLIGATOIRE	Glissez tout ici : un à cinq produits, des personas et des **rapports précédents**. demi les classe lui-même.
À quelle question le rapport doit-il répondre ? OBLIGATOIRE	Le champ le plus important. Deux ou trois phrases suffisent, exemples ci-dessous.
Périmètre, contraintes et filtres	Par exemple, ce qui doit être exclu. La région peut aussi figurer directement dans la question.
Langue du rapport	Allemand, anglais, français ou espagnol.

EXEMPLES DE BONNES QUESTIONS

Qui sont nos concurrents en Amérique du Sud ? Uniquement les fournisseurs qui conçoivent selon le cahier des charges du client, pas de produits sur catalogue.

Dans quelles nouvelles applications en France notre produit pourrait-il être utilisé ?

Par quel pays d'Asie du Sud-Est devrions-nous commencer avec notre produit ?

Une bonne question dit ce que vous voulez savoir, pour quelle région et, si nécessaire, ce qui compte. Pour comparer : plusieurs pays pour un produit ou plusieurs produits pour un pays, pas les deux dans un même rapport.

demi

L’analyse des canaux de vente. Où vous atteignez vos acheteurs.

APPS · ANALYSE DES CANAUX DE VENTE

CHAMP	CE QUE VOUS INDIQUEZ
Tout l’espace de travail	Un interrupteur, désactivé par défaut. Activé, demi utilise tout votre espace de travail. Sinon, vous glissez produits, personas et votre **rapport de marché** dans le formulaire.
Types de canaux OBLIGATOIRE	Un ou plusieurs. Médias spécialisés · Salons et événements · Places de marché et annuaires · Réseaux sociaux et vidéo · Communautés
Pays et régions OBLIGATOIRE	DACH, UE ou monde entier en un clic, ou des pays un par un.
Horizon de planification	3 à 36 mois, 12 par défaut.
Périmètre, contraintes et filtres	Par exemple un axe prioritaire, ou les canaux que vous utilisez déjà.
Langue du rapport	Allemand, anglais, français ou espagnol.

Pour les salons, choisissez 12 mois ou plus

Beaucoup de salons n’ont lieu que tous les deux ans. Avec 24 mois, leur prochaine édition est incluse.

Nommez ce que vous utilisez déjà

Par exemple dans le champ Périmètre : « Nous exposons déjà à Hannover Messe et à Global Industrie. Uniquement des salons nouveaux pour nous, s’il vous plaît. »

demi

Le rapport est prêt. Et maintenant ?

Le rapport terminé est dans votre espace de travail. Dans le chat, tapez @ et le début de son nom, puis choisissez-le dans la liste.

POUR LA DIRECTION

Résume @RapportDeMarché sur une page : trois constats, trois prochaines étapes.

DU MARCHÉ AUX ENTREPRISES

Quel segment de @RapportDeMarché a le plus de potentiel ? Écris-moi pour ce segment le texte du champ Périmètre d'un Lead Report.

Copiez le texte dans la commande du Lead Report et **glissez-y aussi le rapport de marché**.

PLANIFIER LES SALONS

Quels salons de @AnalyseCanaux conviennent à @ResponsableMaintenance ? En tableau : date, lieu, raison.

TRANSMETTRE

Présente le rapport sur une page claire, avec les chiffres clés dans un tableau. Fais-en un PDF.

demi crée le fichier dans le chat, un clic le télécharge.

demi

Lead Report.
Plusieurs produits à la fois.

PLUSIEURS PRODUITS, UNE COMMANDE

Sous **Apps › Lead Report**, glissez plusieurs produits dans le champ **Produits, personas et contexte**. Cela convient si **les mêmes entreprises** les achètent. Indiquez dans le champ Périmètre s'ils sont utilisés ensemble ou s'ils sont des alternatives. Pour d'autres acheteurs, secteurs ou régions, commandez séparément.

JOINDRE UN RAPPORT DE MARCHÉ

Glissez votre **rapport de marché** dans le même champ. Il y apparaît comme **Contexte**, et demi le lit pendant la recherche. Cela marche aussi avec des notes d'entretien ou une liste de clients types.

CONSEIL AVANT DE COMMANDER

Demandez simplement à demi :

Que manque-t-il dans **@Produit** pour qu'un Lead Report trouve les bonnes entreprises ?

demi vous dit précisément où sont les lacunes, par exemple dans les données techniques ou les applications. Glissez ensuite une fiche technique dans le chat et laissez demi compléter la page.

Par défaut : 6 entreprises au niveau 8

Le niveau, c'est la profondeur : le niveau 8 examine chaque entreprise à fond, jusqu'à 12 entreprises. Le niveau 5 donne une liste large, jusqu'à 60. Le nombre se règle avec le curseur. Des questions ? **support@godemi.com**

demi

Autres nouveautés.
Diapos, export, questions.

POWERPOINT

Voici notre présentation commerciale. Complète avec elle les applications de **@Produit**.

Glissez simplement le fichier dans le chat. demi lit le texte, les tableaux et les notes des diapositives, pas encore les images et les graphiques.

TÉLÉCHARGER

Dans un document ouvert, cliquez en haut à droite sur `...`, puis sur `Exporter`, et choisissez `PDF (.pdf)`. Les sous-pages sont exportées aussi.

DEMI POSE DES QUESTIONS

Si quelque chose n'est pas clair, par exemple quel produit ou quelle cible, demi pose la question. Vous répondez dans le chat, et demi continue.

Désormais aussi en espagnol

demi et les rapports existent en allemand, anglais, français et espagnol.

demi

La suite.
Ce sur quoi nous travaillons.

demi retient ce que vous lui dites

Ce que vous expliquez une fois à demi, vous n'avez pas à le répéter. Et vous pouvez le corriger à tout moment.

Analyser des tableaux Excel

Vous chargez un tableau, et demi calcule la réponse à partir des chiffres.

Des réponses avec graphiques

demi montre plannings, comparaisons et chiffres sous forme de graphique, directement dans le chat.

Un CRM pour vos leads

demi trie les entreprises et contacts du Lead Report, par exemple par priorité. Et il construit lui-même votre parcours client : qui est contacté, quand et comment, jusqu'à la signature.

Téléchargement à votre image

Des PDF mis en page selon votre charte graphique.

Que vous manque-t-il ? support@godemi.com