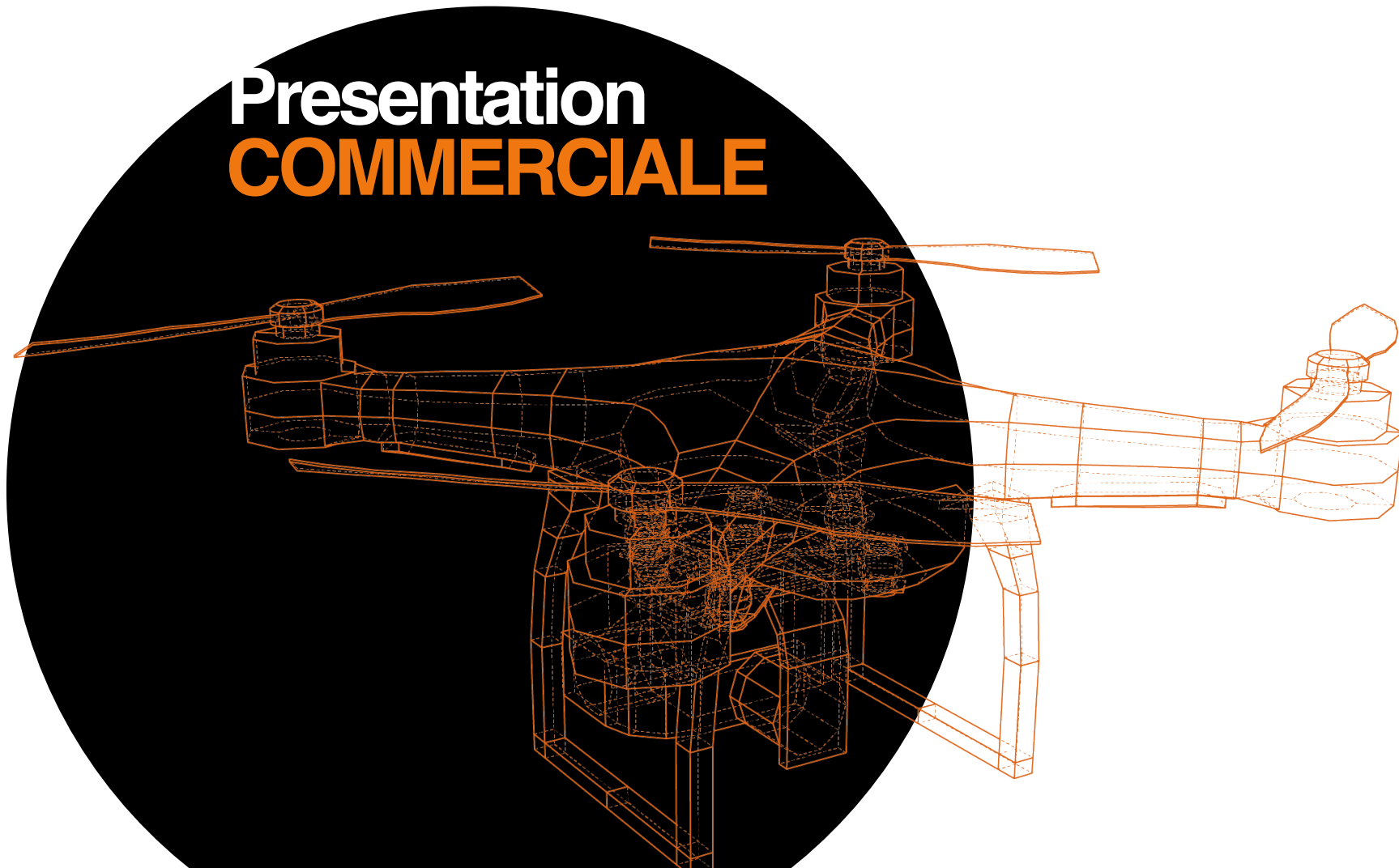


***Uperia.***

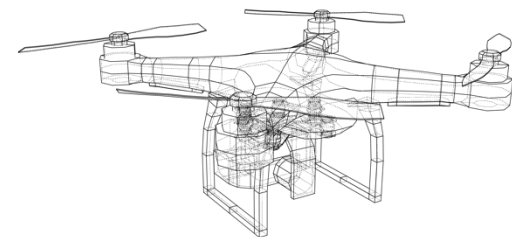
**Presentation**  
**COMMERCIALE**



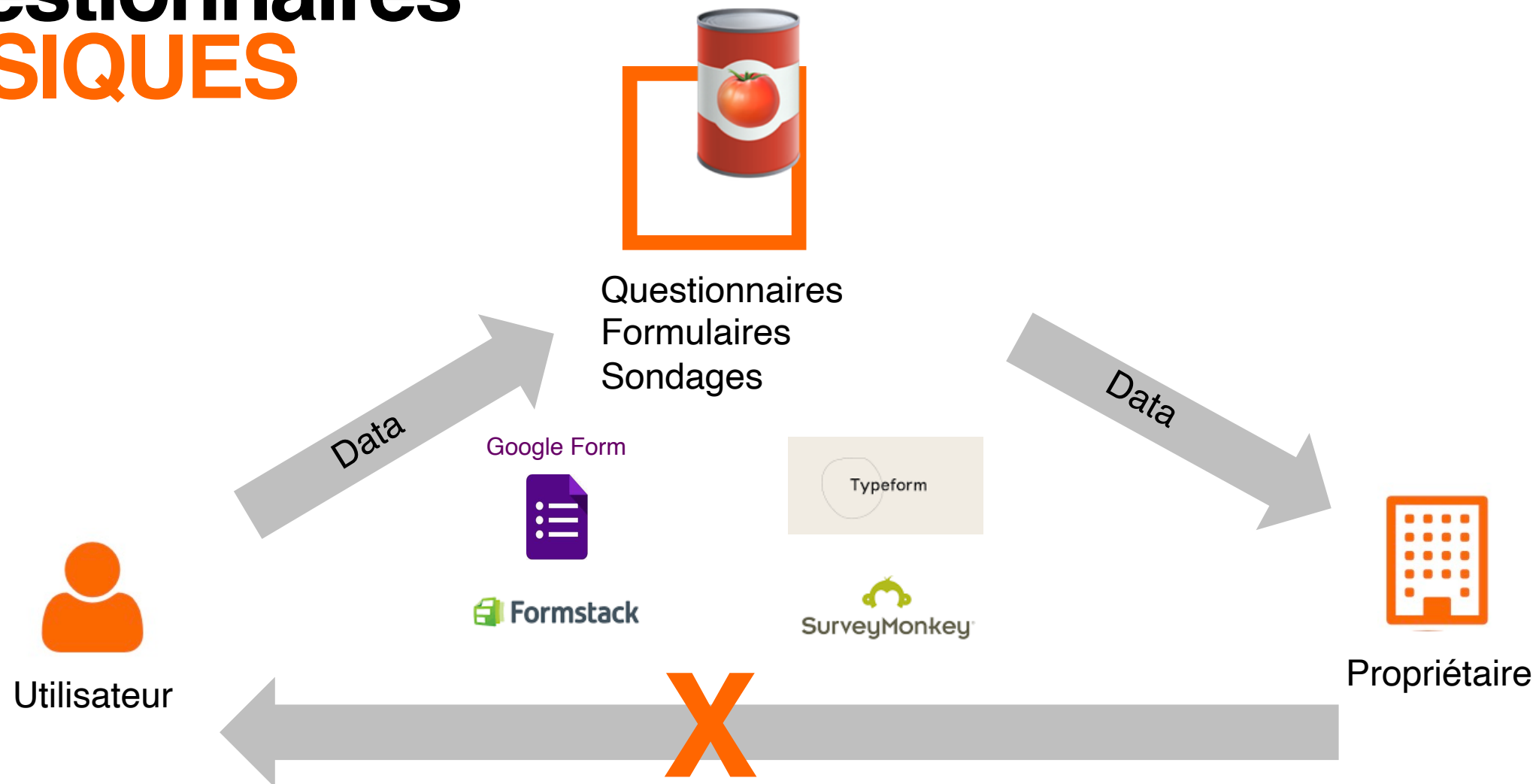


# *Uperia.*

Une plateforme pour valoriser votre expertise et partager vos expériences en créant des autodiagnostic, des quiz et des questionnaires intelligents pour récolter et analyser les données de vos prospects.



# Questionnaires BASIQUES



# Questionnaires INTELLIGENTS

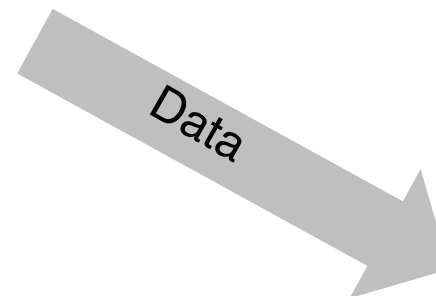
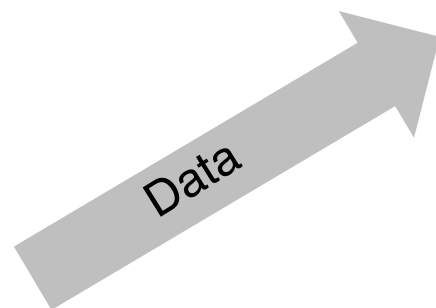


Questionnaires  
Formulaires  
Sondages

**Uperia.**



Utilisateur



Proprietaire



Scoring  
Suggestion  
Solution



Rapport  
Diagnostic  
Evaluation

# L'expertise Pour l'utilisateur



Stratégie commerciale

Quel est votre modèle économique de revenus (plusieurs choix possibles)

- Achat unique
- Achat récurrent
- Abonnement
- Services support & maintenance
- Services optionnels



interreg TECH CCI VAR

La coopération au cœur de la Méditerranée

MARTHIO TECH a pour objectif la promotion de la compétitivité des entreprises dans les filières prioritaires transformables (France / Italie), liée à la croissance bleue et verte par la création d'un accélérateur de start-up.

Vos résultats pour Stratégie commerciale

Toutes nos félicitations! Nous avons analysé vos réponses pour vous fournir un rapport détaillé.

**Votre score général pour Stratégie commerciale**

Supporteur par ANTOINETTE JABONN

SCHEMATA FIBRO

Conception et production de produits et solutions anti-cancer

Score: 75%

Chiffre d'affaires: 100 000€

Effectif: 2

secteur d'activité: EQUIS O'CONSOLE

**75%**

**TRES BON**

Votre stratégie commerciale présente de très bonnes caractéristiques. De légères améliorations et adaptations à votre environnement sont probablement nécessaires. Conserver votre organisation commerciale fait appel à une réflexion globale sur la façon de mettre en ligne la stratégie et la pratique commerciale et commerciale des ventes en tant que le processus de vente. Rester en veille sur les évolutions du marché et de votre concurrence sera régulier les aspects contractuels vous font à vos clients, les réseaux, partenaires et commerciaux.

Notes par catégories	Score
<b>Prêt à vendre :</b> TRES BON Vos produits / services sont sur le marché, vous avez une stratégie d'achat et si applicable, vos produits / services sont bien placés, vérifiez à anticiper les hausses de coûts et l'impact potentiel sur vos marges.	78%
<b>Marché :</b> EXCELLENT Vous avez une excellente connaissance de votre marché. Vous avez un bon contrôle de vos coûts, comment les intégrer, vous avez également identifié vos concurrents. Il n'est pas de rester en veille sur les évolutions de votre marché et de votre concurrence.	91%
<b>Outils commerciaux :</b> TRES BON Vous avez encore quelques points de vigilance avant d'avoir votre organisation commerciale en place (offres, outils commerciaux...). Avez-vous bien testé vos aspects commerciaux? Votre stratégie actuelle est-elle en ligne avec votre organisation? Avez-vous mis en place les outils commerciaux?	68%
<b>Risques :</b> BON Votre stratégie commerciale présente encore quelques risques. Afin de pérenniser votre activité, vous devez anticiper votre gestion des contrats, votre stratégie d'international ou les relations avec vos partenaires.	63%



## VOTRE AUTODIAGNOSTIC

### Développement international - Factory

Rempli le 20/05/2018  
par Philippe Ravix

#### 4BIZ CONSULTING

Chiffre d'affaires : 250 k€  
Pays : France  
Effectif : 12  
Secteur d'activité : Consulting

VAUGHAN TECH

74%  
TRES BON

Votre plan d'action pour l'internationalisation est presque finalisé. Il vous reste quelques réglages çà et là, mais vous avez globalement une bonne vision de votre implantation à l'étranger.

70% | Maturité du projet  
TRES BON

Votre société est bien préparée pour son développement international. Il reste quelques points d'amélioration à traiter.

81% | Connaissance marché / pays  
TRES BON

La connaissance de votre marché cible est bonne et doit vous permettre d'avoir de la réussite à l'international.

76% | Moyens / Ambitions  
TRES BON

Vous vous êtes donné les moyens de vos ambitions, c'est une très bonne façon d'augmenter vos chances de succès.

67% | Risques  
TRES BON

Vous avez déjà préparé votre société à anticiper les risques liés à votre développement international.

#### Nos suggestions pour améliorer votre

#### Développement international - Factory

- Connaissance marché/pays - Si votre étude de marché ne vous permet pas de définir un positionnement possible, il peut y avoir saturation du marché, et vous, en tant que nouvel acteur, aurez beaucoup de mal à vous faire une place.

# Cas d'usage Auto-Diagnostic

Alexand DURAND



**Poste :** dirigeant de Recci  
**Ancienneté poste :** Patrimoine  
**Ancienneté groupe :** 3 ans ans  
**Formation / diplôme :** DESS  
**Expérience :** 15 ans  
**Taille de clientèle :** -



**Primaire**  
conseils pour les aff et la  
gestion  
**Secondaire**  
Aucun

Cession/transmission

Confirmé(e)

Confirmé(e)



**Bilingue**  
Aucune  
**Courant**  
Aucune  
**Notion**  
Anglais,  
Espagnol

Comptabilité

24%

Performance

55%

Innovation

0%

COMPTABILITE

OPERATIONS  
EXCEPTIONNELLES

TRANSFERT DE COMPETENCES

AUDIT

GESTION SOCIALE /  
RESSOURCES HUMAINES

JURIDIQUE

CAPITAL PROFESSIONNEL ET  
PATRIMOINE DU DIRIGEANT

ASSURANCE  
PROFESSIONNELLE ET  
"PROTECTION AUGMENTEE"

PERFORMANCE ECONOMIQUE  
ET ORGANISATIONNELLE

CESSION - TRANSMISSION -  
CROISSANCE EXTERNE

ACCOMPAGNEMENT DES  
PROJETS INNOVANTS

OUTILS EN LIGNE

TRANSFORMATION DIGITALE

# Cas d'usage

## Fiche de compétences



Date: 13 décembre 2018

devis n°2018121301 DCA- MMe Ferraro

Devis pour l'organisation d'un cocktail  
déjeunatoire 14 pièces le 21 décembre 2018 à  
Monaco pour 20 personnes.

Cocktail: 616€ HT

Matériel: 24,70 € HT

livraison : 50 € HT

Total HT : 690,70€

Total TVA 10% : 66,60 €

Total TVA 20% : 4,94 €

Total TTC : 762,24€

**Cas d'usage**  
**Devis automatique**



## Rapport de synthèse Evaluation de candidature

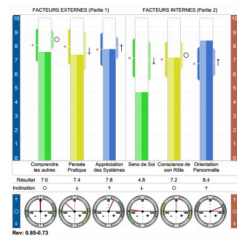
Employeur : **Mon Entreprise**

Poste visé : **Directeur d'un point de vente à emporter**

Candidat : **YVES ALFAIRE**

### Aptitudes pour le poste

L'évaluation des aptitudes personnelles permet d'identifier la logique du candidat à comprendre et s'adapter à son environnement, à construire une réponse à cet environnement et avec quelle stratégie.



Yves voit le monde de manière équivalente en fonction de la problématique.

Lorsque le sujet ne le concerne pas, Yves se réfère au système et suit la direction proposée par l'organisation.

Lorsque le sujet le concerne directement, il basera son jugement au regard de son projet personnel.

Cette dynamique des aptitudes est en relation directe avec ses facteurs de motivations et ses sensibilités personnelles.

### Taux de risque à l'embauche : 2/5

Nous attribuons un risque de niveau 2 à la candidature de Yves. Il possède des aptitudes bien développées, en adéquation avec la plupart de ces missions. Ces facteurs de motivation conformes aux attentes sur ce type de fonction sont une source importante d'énergie qui l'aide à montrer une attitude chaleureuse et confiante alors que naturellement il peut paraître froid et distant.

Son manque d'estime peut être une source de stress important. Il sera intéressant d'aborder ce point lors de l'entretien.

Le poste est dans un secteur où l'activité est très rapide, intense et incertaine. Ceci va lui demander énormément d'énergie. L'encadrement assuré par la Direction commerciale offre une structure qui peut être considérée comme rassurante à ses yeux.

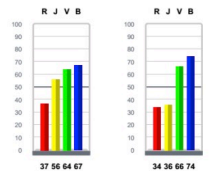
- 1= risque faible
- 2= risque médian faible
- 3= risque médian
- 4= risque médian fort
- 5= risque élevé

Les évaluations et analyses de Success RH ne peuvent être considérées à plus de 35% dans la prise de décision de l'embauche. Les autres composantes de la candidature doivent prises en compte : expérience - réalisation-résultats vérifiés des postes précédents - références personnelles - et informations recueillies au cours du processus de l'interview.

### Style comportemental

Évaluation du comportement, des ressources énergétiques, des zones de stress du candidat dans le contexte du poste à pourvoir. Cette évaluation permet de valider l'aptitude comportementale du candidat à occuper le poste.

Style adapté      Style naturel



Les résultats du questionnaire proposent des profils différents que le contexte envisagé soit personnel ou professionnel.

**Style naturel** : Son comportement est orienté vers l'observation et la réflexion.

Selon le contexte, il aura une approche factuelle ou relationnelle.

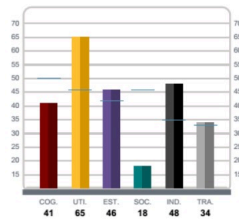
Yves a un besoin d'organisation et de structure. Ces actions sont réfléchies. Il lui faut du temps et prendra sa décision avec prudence.

Précis, il veut être juste et s'efforce toujours de faire un travail impeccable.

Yves se met à l'écoute des autres et saura travailler avec les personnes en qui il a confiance. Il travaillera avec méthode, à son rythme. On peut compter sur lui pour finir ce qu'il fait avant de commencer autre chose. Réticent au changement, il devra

### Facteurs de motivation

Les valeurs et motivations sont évaluées dans le cadre du poste à pourvoir afin de mesurer le niveau de satisfaction du candidat pour ce contexte professionnel. Au plus le niveau sera élevé au plus le candidat favorisera bien-être et implication.



Les principales valeurs exprimées par Yves sont **utilitaire** et **individualiste**. L'ensemble permet à Yves d'être déterminé pour arriver à ses fins. Particulièrement perceptible dans son attitude, il mesurera la balance efforts/récompense. Il valorise les considérations pratiques.

# Cas d'usage Evaluation - Selection

Objectif

- Score
- Appréciation
- Commentaire

Critères  
d'évaluation

- Scores
- Appréciations
- Commentaire

Questions

- Obligatoire ou pas
- Critères d'affichage

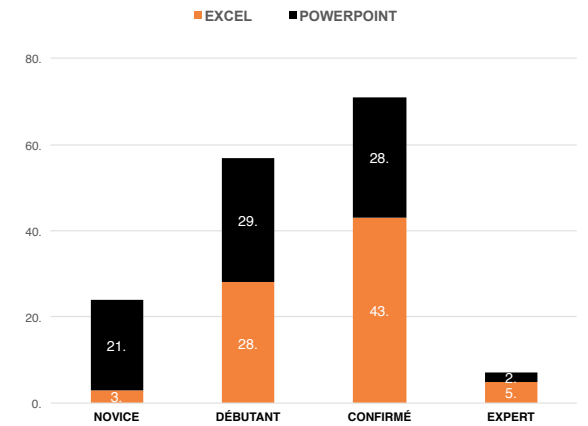
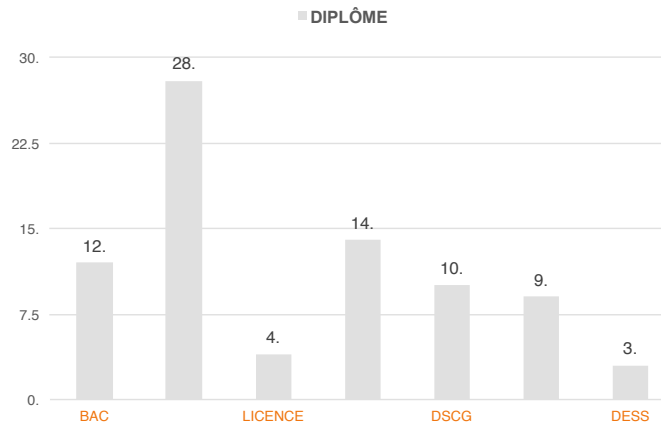
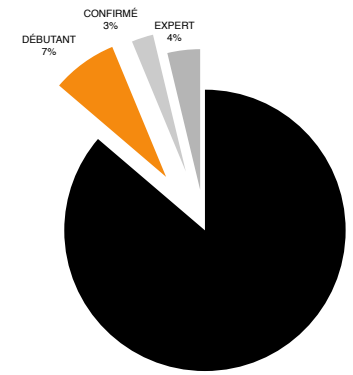
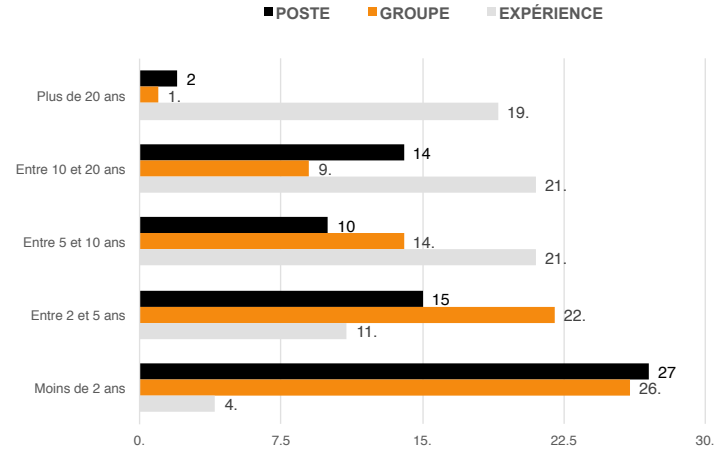
Réponses

- Aucune ou plusieurs réponses
- Types de réponses
- Suggestions

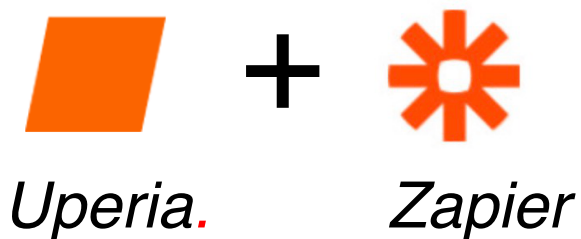
## Éléments du QUESTIONNAIRE



















# Statistiques Rapports



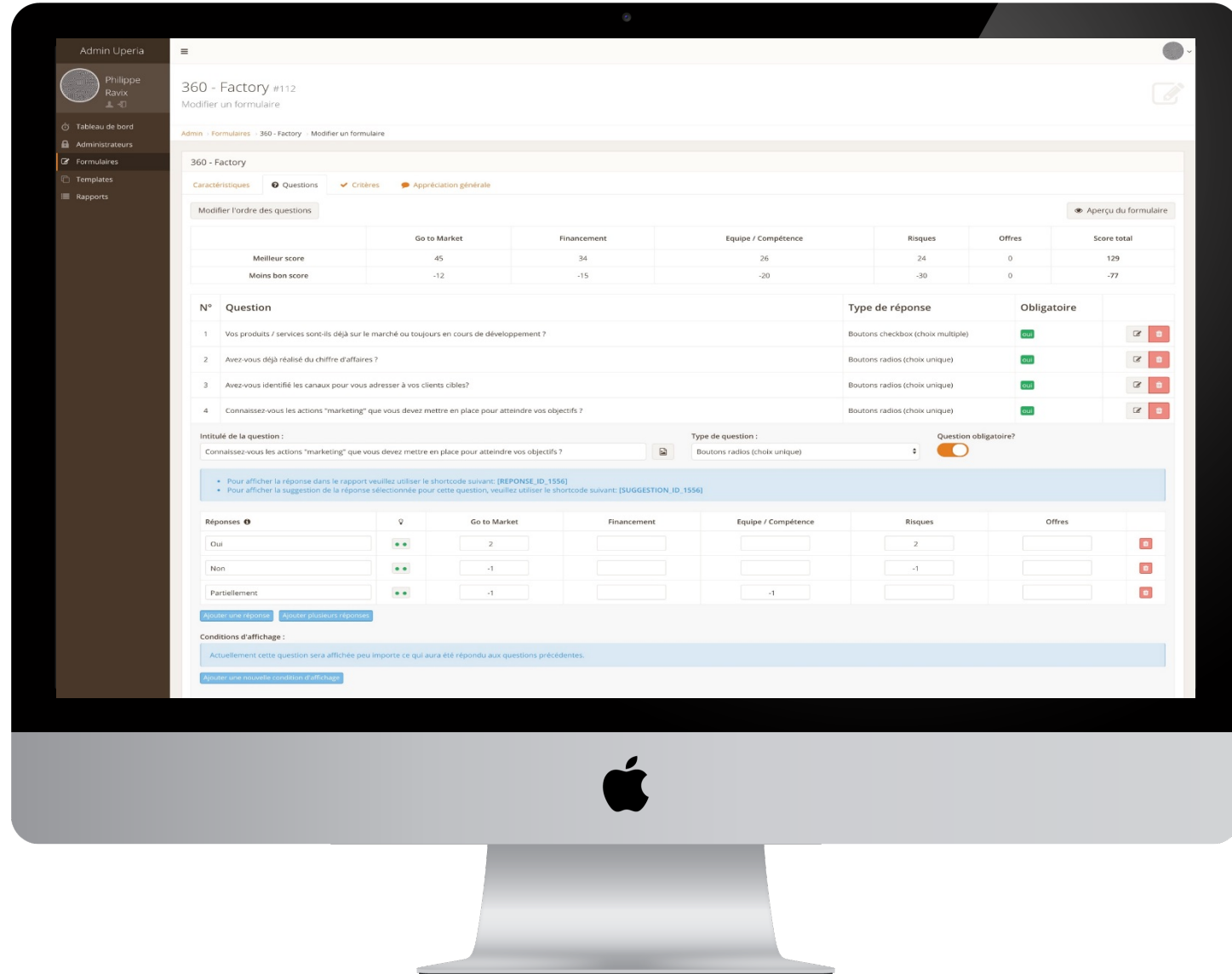
# Connectez *Uperia.* avec 1 500 Apps



	+		Créez un contact Hubspot à chaque création de rapport
	+		Envoyez un email avec Gmail pour chaque création de rapport
	+		Enregistrez les éléments d'un rapport dans Google Sheet
	+		Créez une nouvelle carte dans un tableau Trello pour chaque rapport
	+		Créez une opportunité Pipedrive pour chaque rapport créé
	+		Envoyez un email avec Mailchimp pour chaque rapport créé
	+		Créez un message Slack dans un channel à chaque nouveau rapport
	+		Créez un contact Salesforce pour chaque rapport créé



# PLATEFORME Uperia.



# U-Diag.

**Solution simple et rapide de création de diagnostics automatiques pour partager votre expertise, acquérir de nouveaux clients et augmenter votre CA**



U-Diag.

monétise votre expertise pour développer des marchés et acquérir des clients.



U-Diag.

automatise vos actions d'avant-vente.



U-Diag.

réduit de 20 à 60% vos coûts d'acquisition clients.

# Uperia.

Diagnostic 360°

De quels outils commerciaux disposez-vous ? \*

- Grille tarifaire
- Catalogue produit
- Plaquette commerciale
- Site Internet
- Réseaux sociaux
- CRM
- Tableau de bord de suivi des ventes
- Aucun

Uperia.



# ***U-Diag.***

- **Définition de votre objectif d'analyse**
- **Paramétrage de vos critères d'analyse**
- **Personnalisation de vos rapports d'analyse**
- **Gestion et partage de vos diagnostics**





## QUESTIONS

1. Obligatoire ou non
2. Conditions d'affichage
3. Avec ou sans réponses
4. Validation automatique
5. Style personnel (CSS)



## REPONSES

1. Bouton radio à choix unique
2. Bouton Checkbox à choix multiple
3. Liste déroulante
4. Fichier
5. Champs texte
6. Bloc de texte (paragraphe)
7. Image
8. Date



## FORMULAIRES

1. Statistiques d'avancement
2. Page de récapitulatif des réponses
3. Envoi automatique du rapport à l'utilisateur
4. Envoi automatique du rapport au propriétaire
5. Marque blanche (rapport et questionnaire)
6. Questionnaire et rapport directement sur votre site



## RAPPORTS

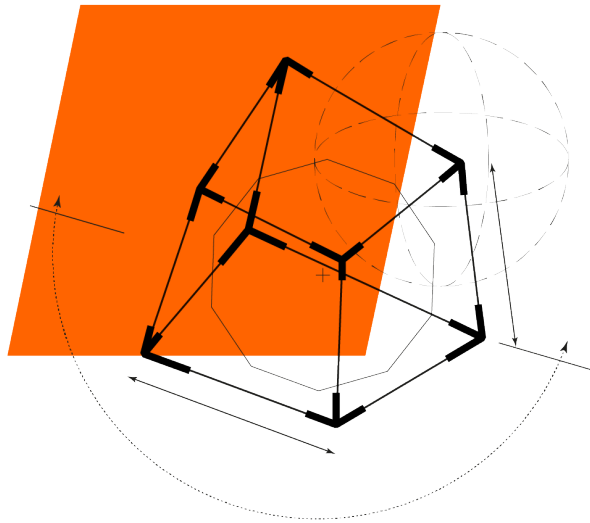
1. Personnalisable à votre marque
2. Choix des éléments à visualiser
3. Notation / Evaluation
4. Suggestion
5. Critère
6. Graphique





## DIAGNOSTIC INTELLIGENT

# CHOIX DE CONFIGURATION



- Choix des critères d'évaluation
- Création des questions
- Mise en place de la notation/évaluation
- Rédaction des suggestions
- Rédaction des évaluations
- Template du rapport
- Mise en ligne du questionnaire



VOTRE AUTODIAGNOSTIC

360 - Factory

Rempli le 05/07/2018  
par Philippe Reine

Uperia.

Chiffre d'affaires : 250 k€  
Pays : France  
Effectif : 12  
Secteur d'activité : Consulting

53%  
Très bien

Vous avez les éléments clés en place permettant la réussite de votre projet d'entreprise. Il vous reste encore quelques ajustements à faire quant à votre accès marché, la sécurisation des compétences et ressources clés de votre entreprise ainsi que certains éléments financiers. Les perspectives de réussite s'annoncent bonnes. Revoquez votre plan d'actions pour sécuriser votre projet d'entreprise.

61%

Go to Market  
Bien

Votre stratégie GO TO MARKET est parfaite. Vous devez mettre en place des évolutions. Ne négligez pas la mise en place d'outils commerciaux pertinents, le suivi de votre stratégie commerciale ainsi que les opportunités de développement à l'international.

65%

Financement  
Bien

Le financement de votre développement et de votre croissance est à parfaire. Si les éléments financiers montrent des points positifs pour des investisseurs potentiels, certains points sont tout de même à améliorer.

63%

Equipe / Compétence  
Bien

## U-Report.

**Solution d'archivage, de reporting et de statistique de vos diagnostics. Vous accédez à vos données pour les analyser.**



U-Report.

collecte les données  
dont vous avez besoin.



U-Report.

automatise vos actions  
de prospection et de  
développement.



U-Report.

accélère vos prises de  
décisions



# ***U-Report.***

**Définition de vos besoins de données**

**Choix des diagnostics**

**Paramétrage des partages**

**Analyse des données collectées**



**Formation**



**Support**



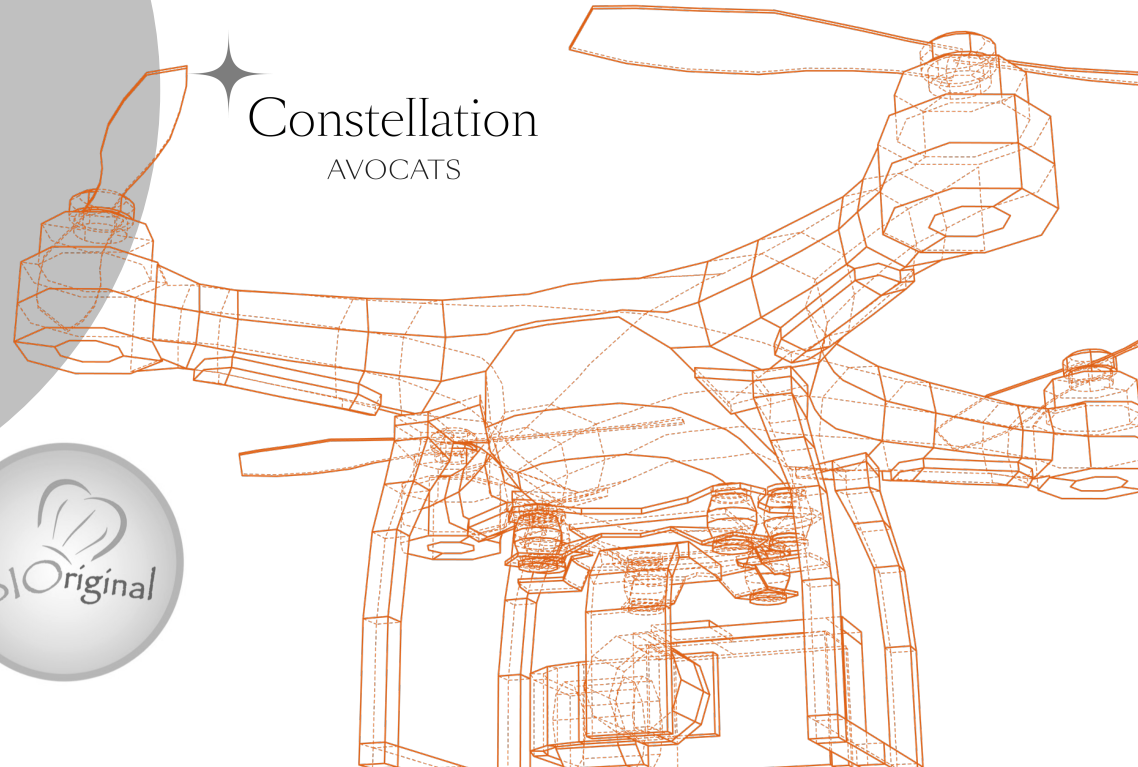
**Sur mesure**

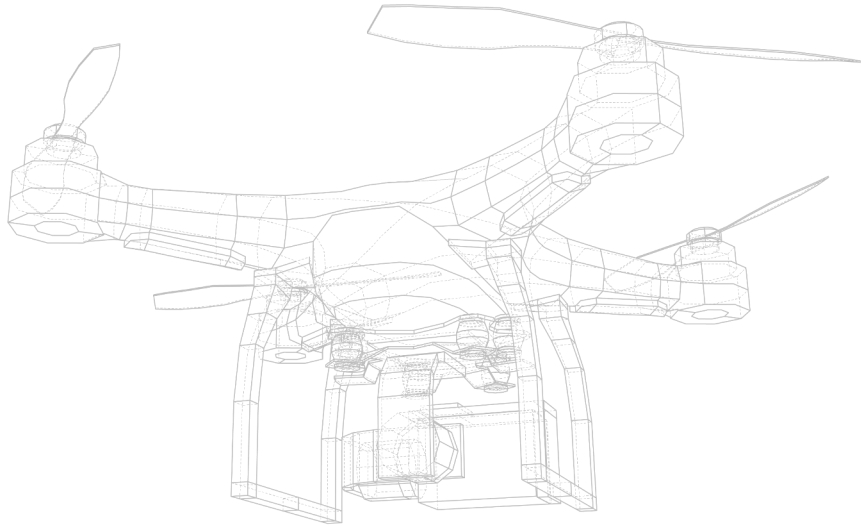
**Données**





# Nos clients





**MERCI**

***Uperia.***

[www.uperia.tech](http://www.uperia.tech)

***Uperia.***

**Philippe RAVIX**

06 22 50 38 83

philippe@uperia.tech