

“ J'ai clôturé ma période fiscale depuis 3 semaines, déjà. ”

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



JOURNÉE CLIENTS

JOURNÉE CLIENTS
MERCREDI 9 JUILLET

**AVEZ-VOUS DÉJÀ
RÉSERVÉ VOTRE PLACE ?**

SOMMAIRE



"On est le 16 mai : j'ai clôturé ma période fiscale depuis 3 semaines, déjà."



Le duo CRM + Portail MyCompanyFiles pour un marketing percutant



Vos questions ? Nos réponses !

Les intervenants



Géraud

Responsable
Marketing Clients



Ricardo

Responsable
Marketing Digital



David Klemm

Expert-comptable
Komptaco

Retour d'expérience de David Klemm



David Klemm

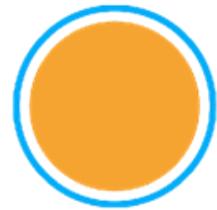
Expert-comptable

Komptaco Metz (57)

Collaborateurs : **10**

Membre **réseau Excel**





"On est le 16 mai : **j'ai clôturé ma période fiscale depuis 3 semaines, déjà.**"

Retour d'expérience de David Klemm



David Klemm

Expert-comptable
Komptaco

La réussite se prépare en amont !

Avant la période fiscale :

- Fluidifier les échanges tout au long de l'année.
- Bien tenir sa comptabilité toute l'année (même pour les LMNP, Kiné, SCI).

Retour d'expérience de David Klemm



David Klemm

Expert-comptable
Komptaco

Comment ne pas être sous l'eau ?

Mon organisation :

- 10 ans de dématérialisation
- Une collecte fluidifiée grâce à MyCompanyFiles : Formulaires et MailTo de la plateforme
- Une **collaboratrice dédiée** au Data Contrôle et dossiers BNC
- Factures intégrées à MyCompanyFiles à J+1

Retour d'expérience de David Klemm



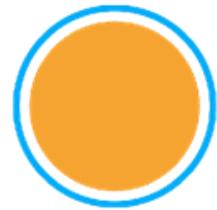
David Klemm

Expert-comptable
Komptaco

Comment ne pas être sous l'eau ?

Mon organisation :

- Dossier à jour tout au long de l'année avec des Rappels automatiques
- Depuis cette année traitement des dossiers annuels en fin de période fiscale



Le duo **CRM + Portail**
MyCompanyFiles pour un
marketing percutant



On parle de PDP, OD, **ne devons-nous pas parler également de CRM ?**



Qu'est ce qu'un CRM ?

Customer Relationship Management ou Gestion de la relation client.

Aide à établir, **gérer les relations avec vos clients actuels et potentiels** et suivre efficacement chaque action.

Le CRM des similitudes avec MyCompanyFiles :

- Centralise toutes les informations (données) de vos clients
- Propose des canaux adaptés pour des communications personnalisées.
- Identifier rapidement les leads et les opportunités (et booster votre taux de conversion).

Objectif : améliorer les relations commerciales, de favoriser la fidélisation et, in fine, d'augmenter le chiffre d'affaires.



Comment développer une stratégie CRM marketing ?





L'outil pour **fidéliser vos clients**
et faire des ventes :

Définir la vision et les objectifs de votre stratégie CRM

Votre stratégie CRM doit s'intégrer judicieusement dans la stratégie globale de votre entreprise.

- Que souhaitez-vous atteindre comme objectif business ?
- Comment votre stratégie CRM vous aiderait à atteindre vos objectifs business ?

L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles !

Faire un état des lieux de votre portefeuille clients !

- Segmentez votre base de données clients
- Centralisez toutes les informations que vous avez de vos clients
- Enrichissez votre CRM des autres données de vos clients



L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles

Faire un état des lieux de votre portefeuille d'offres !

- Cartographiez vos offres de services actuelles
- Ajustez et/ou créez en de nouvelles
- Proposez pour chaque segment client des offres adaptées



L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles

Définir des campagnes de communication et les leviers à utiliser.

Exemple :

Déployer une campagne d'information et promotion d'une nouvelle offre.

Canal privilégié : l'emailing

Création d'une newsletter ou d'une série de mails automatisés adressées à un segment spécifique de clients.

Une meilleure connaissance et gestion des contacts et vos offres pour établir une stratégie commerciale et marketing plus pertinentes.



L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles

Comment allier votre CRM à MyCompanyFiles ?

1. la segmentation sur MyCompanyFiles : modèle de données (attributs)

Bien remplir la fiche client (cabinet) avec toutes les informations utiles pour votre segmentation.

Nombre d'éléments par page :

«« « 1 2 3 4 5 » »»

Afficher les contacts affectés à aucun dossier
 Afficher les contacts activés Afficher les contacts non activés

<input type="checkbox"/>	Nom	Prénom	Email	Dernière connexion	Dernier envoi mail activation	Application Mobile	Statut		
<input type="checkbox"/>	CANCI	Alex	alexandre123@mycompanyfiles.fr		11/03/2024 12:08:01	■	●	Activer	🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	CANCIOGLU	Alexandre	alexandre@mycompanyfiles.fr	28/03/2025 11:44:18	23/09/2022 15:43:25	■	●		🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	CANCIOGLU	Alexandre	alexandre.cancioглу@gmail.com	02/04/2025 13:58:09		■	●		🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	CANCIOGLU	Alexandre	alexandre111@mycompanyfiles.fr		26/01/2024 12:17:16	■	●	Activer	🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	CANCIOGLU	Alexandre	alexandre.can@gmail.com		11/03/2024 12:08:09	■	●	Activer	🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	MALHERBE	Antonin	antonin@mycompanyfiles.fr	22/05/2025 16:17:05	23/09/2022 15:52:02	■	●		🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	BAUDELET	Baptiste	baptiste@mycompanyfiles.fr	07/05/2025 14:14:53	23/09/2022 15:41:10	■	●		🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	BOPOUMELA	Belvina	belvina@mycompanyfiles.fr	17/05/2025 20:03:49	23/09/2022 15:42:47	■	●		🔄 🗑️
<input type="checkbox"/>	LECONTE	Bettina	bettina@mycompanyfiles.fr	16/12/2024	25/09/2023 16:52:56	■	●		🔄 🗑️



L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles

Comment allier votre CRM à MyCompanyFiles ?

2. Le suivi clients :

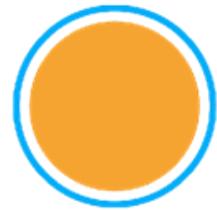
- Les rappels automatiques
- Le suivi du déploiement : le mail d'activation
- Les notifications

L'outil pour fidéliser vos clients et faire des ventes additionnelles

Comment allier votre CRM à MyCompanyFiles ?

3. MyCompanyFiles un allié dans la promotion de vos ventes :

- pop-up
- Actualité
- « J'ai besoin »



L'outil pour **identifier et recruter** vos futurs clients

Retour d'expérience de David Klemm



David Klemm
Expert-comptable
Komptaco

Quelles actions marketing as-tu mis en place ?

Donnez de la visibilité au cabinet et à votre expertise

Les prérequis à mettre en place : **soyez visible en ligne !**

Avoir un site internet et Google MyBusiness :

- Optimiser en référencement SEO
- Créer un blog sur votre site internet
- Mise en avant de votre portail client/Appli + bouton de connexion
- L'exemple [SOGECA](#)
- Les annuaires en lignes



Donnez de la visibilité au cabinet et à votre expertise

Les campagnes de visibilité en ligne: **lumière sur votre expertise et vos missions**

Partez à l'assaut des plateformes en ligne plébiscitées par vos clients :

- Blog - Réseaux sociaux (LinkedIn, Instagram, etc)

Créez du contenu en mettant en avant votre expertise et générez des prises de RDV





Collectez **les informations** de
vos **prospects**



Collectez les informations de vos prospects

Ayez le bon réflexe : **le formulaire de prise de contact** (Online/Offline)

- Que faire avec les informations collectées ?
- Où vont les infos ? Dans votre CRM !

The screenshot shows a web interface for creating a new form. At the top, there's a dark header with navigation links: "Revenir à tous les formulaires", "Nouveau formulaire" (with an edit icon), and "Enregistré automatiquement avec des modifications non publiées" (with a dropdown arrow). A "Mettre à jour" button is on the right. Below the header, there are tabs: "En savoir plus", "Formulaire" (selected), "Options", "Style et aperçu", "Automatisation" (with a "NOUVEAU" badge), "Intégrer", and "Actions".

The main content area is split into two columns. The left column, titled "Propriétés existantes", has a search bar "Rechercher des propriétés et des champs" and a section "Propriétés fréquemment utilisées" containing a list of fields: Prénom, Nom, E-mail, Numéro de téléphone, Adresse postale, Ville, État/Région, Pays/Région, Numéro de téléphone mobile, and Nom de l'entreprise. The right column, titled "Créer un nouveau", shows a form with four input fields: "E-mail e-mail" (Propriété Contact), "Prénom prénom" (Propriété Contact), "Nom nom" (Propriété Contact), and "Téléphone téléphone" (Propriété Contact). A "Soumettre" button is at the bottom of the form. A vertical sidebar on the right contains navigation icons and an "Aide" button at the bottom.

Que faire avec les informations collectées ?

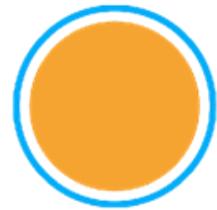
Elles sont utiles pour accompagner facilement le client : **le parcours clients !**

Le nouveau clients un parcours de bienvenue avec des mails automatisés :

Mail de bienvenue, détails des prochaines étapes, mail d'information/activation sur le portail et l'appli mobile, présentation des différentes prestations du cabinet !

Déjà clients :

Mail d'informations, présentation de nouvelles offres, invitations, etc.



Prochains rendez-vous



JOURNÉE CLIENTS

JOURNÉE CLIENTS
MERCREDI 9 JUILLET

**AVEZ-VOUS DÉJÀ
RÉSERVÉ VOTRE PLACE ?**

Prochain rendez-vous



- La journée client – 9 juillet
- Compta Tour 2025 – 11, 12, 17, 19, 24 juillet
- Journée de l'innovation (OEC Bourgogne Franche Comté) – 9 juillet
- Le cabinet du futur (OEC Occitanie) – 22 juillet

Nous avons besoin de vous !

De nombreux clients passent par mycompanyfiles.fr pour accéder à votre portail. C'est flatteur... mais cela nuit à votre visibilité en ligne (et à la nôtre aussi).

- Invitez-les à se connecter directement depuis votre site
- La sauvegarde en favoris





MyCompanyFiles

“**MERCI**”

