

VERTICALLS ?

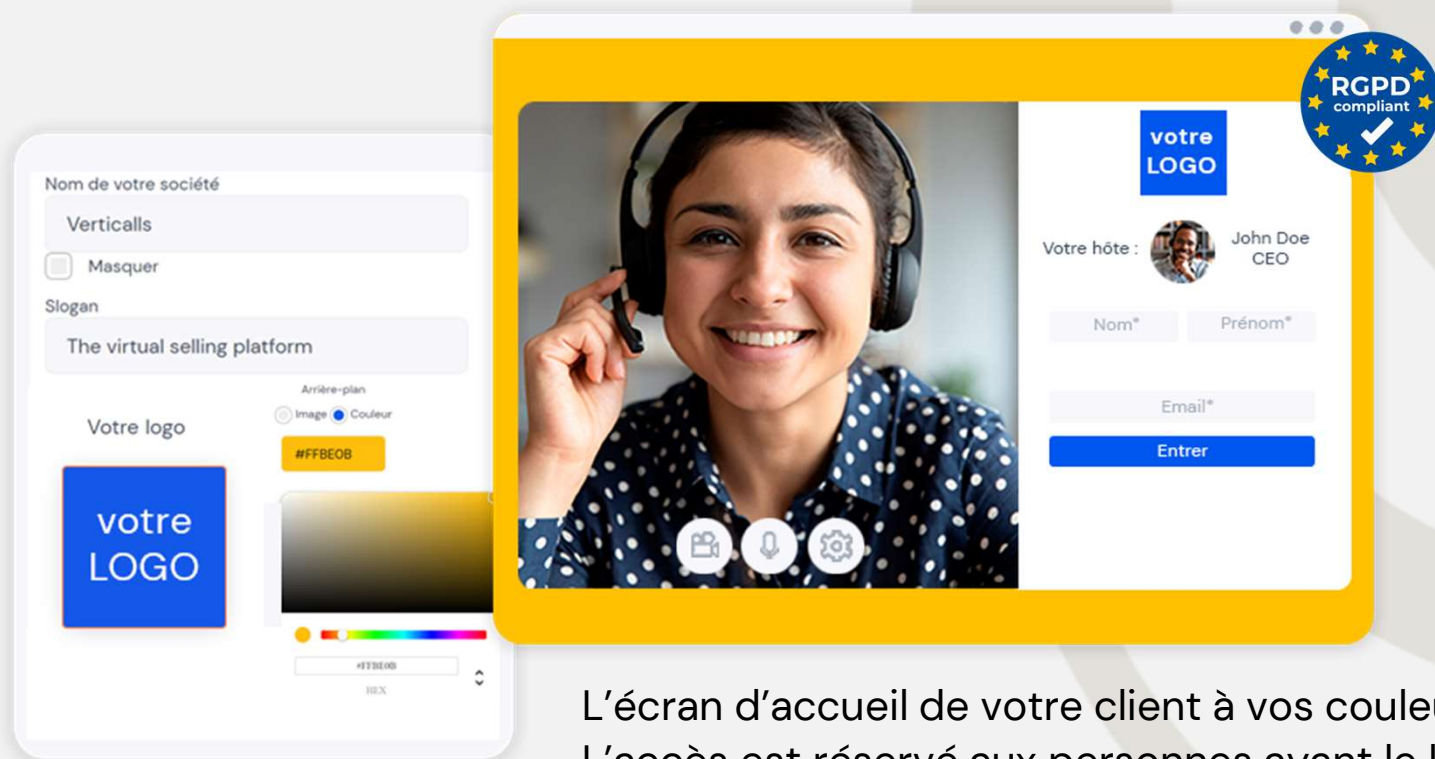
Une solution, en ligne, de visioconférence dédiée aux équipes commerciales pour:

- Faire **gagner du temps** à vos commerciaux (environ 5h/semaine)
- Rendre la **collecte d'information** plus qualitative pendant les rendez-vous
- Améliorer la méthodologie de vente en **collaboration avec le marketing**
- Analyser et suivre la **performance** de vos commerciaux



Fonctionnalités & specs.

VOTRE MARQUE AU CŒUR DE VOS VISIOS

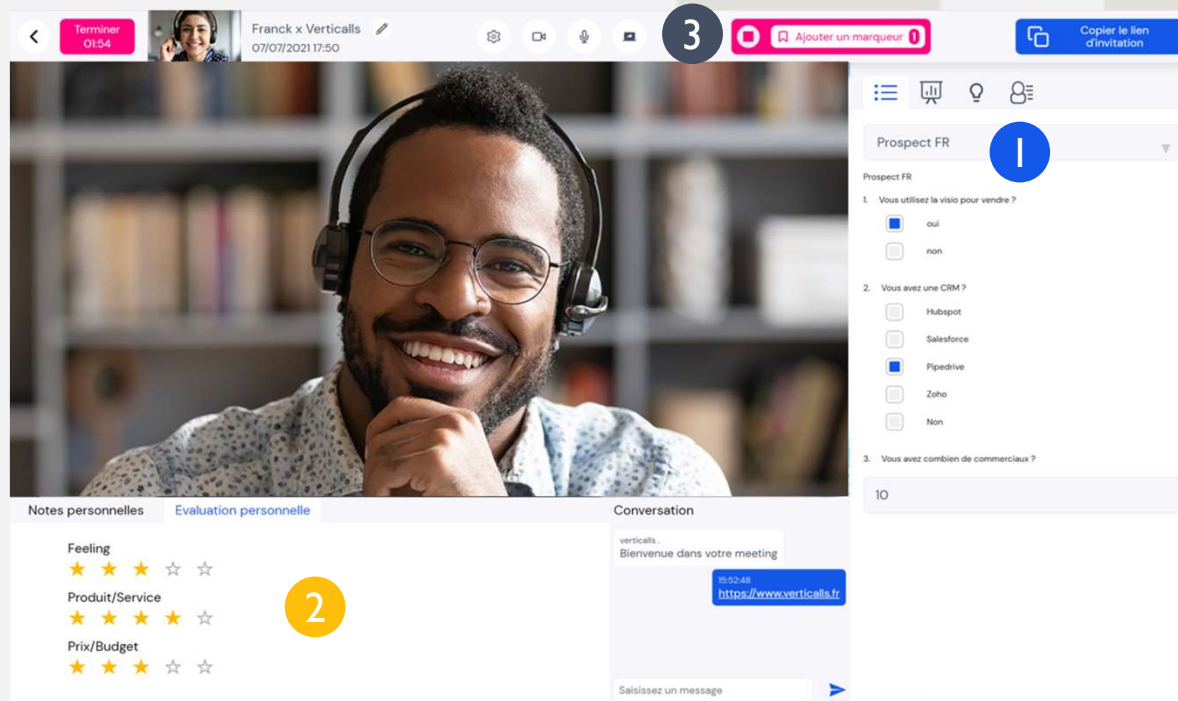


Choisissez un logo, une couleur...

L'écran d'accueil de votre client à vos couleurs.

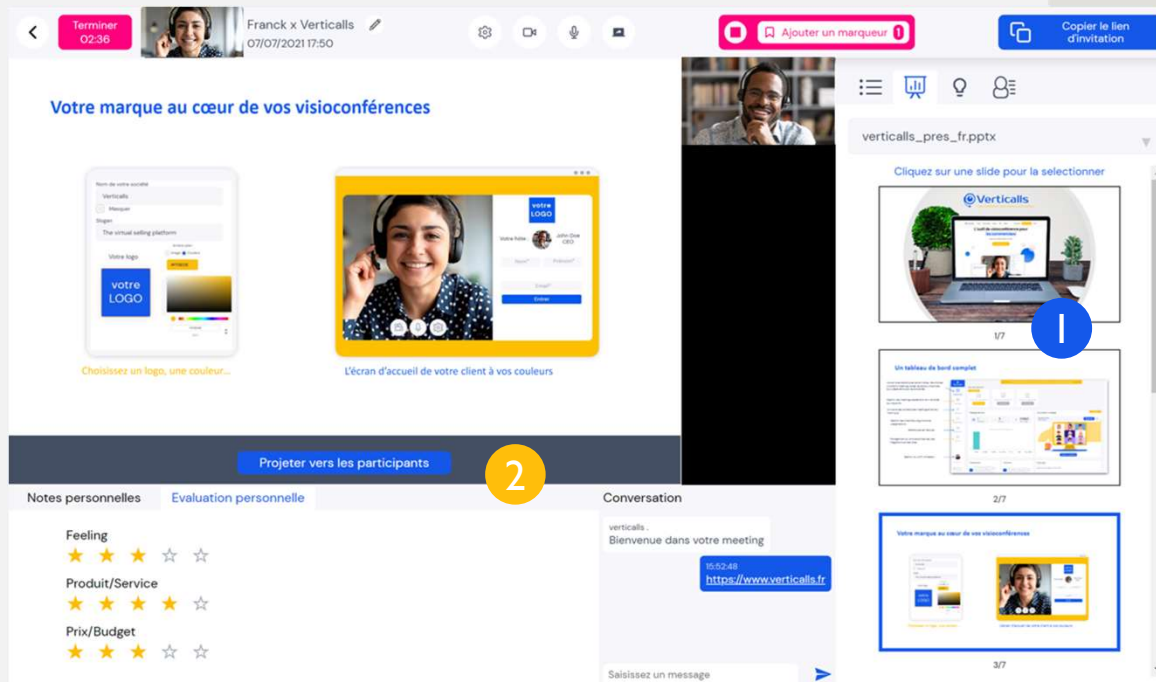
L'accès est réservé aux personnes ayant le lien **et** un email d'invité.
(pas de téléchargement ni d'installation, un simple lien web)

UNE INTERFACE OPTIMISÉE POUR LA VENTE



Pendant le call, vos commerciaux accèdent à l'ensemble des outils de Verticals sans perdre le focus. En plus des outils classique (chat, partage d'écran..) vos commerciaux peuvent **prendre des notes**, **enregistrer la conversation avec des marqueurs** et **évaluer le niveau d'intérêt** de votre cible .

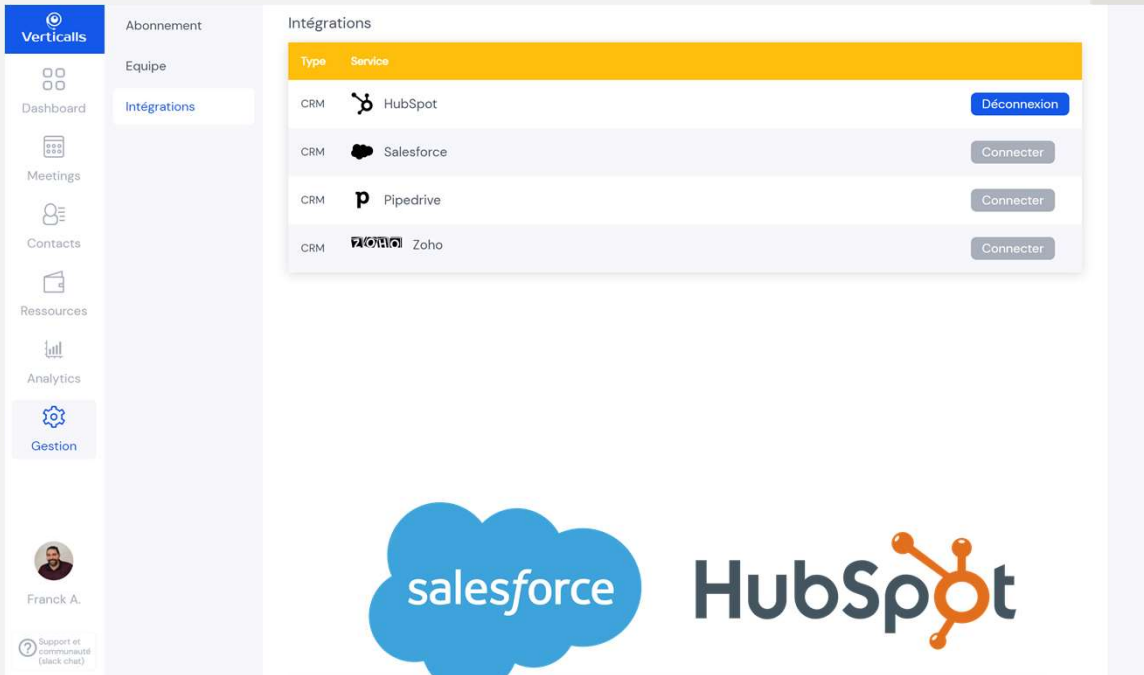
DES PRÉSENTATIONS FLUIDES



1 Il suffit de sélectionner une présentation, un slide et **d'activer la projection** (plus besoin de partage d'écran).

2 Lors de la projection vous pouvez utiliser un **pointeur virtuel**, à la fin de la projection vous décidez si **votre interlocuteur peut récupérer la présentation**.

GAIN DE TEMPS POUR VOS COMMERCIAUX



The screenshot shows the 'Intégrations' section of the Verticals interface. It features a table with the following data:

Type	Service	Action
CRM	HubSpot	Déconnexion
CRM	Salesforce	Connecter
CRM	Pipedrive	Connecter
CRM	Zoho	Connecter

Below the screenshot, the logos for Salesforce, HubSpot, Pipedrive, and Zoho are displayed.

Verticals est compatible avec Salesforce, HubSpot, Pipedrive et Zoho, **nous pouvons aussi intégrer votre CRM.**

Une fois connecté vous pouvez inviter vos interlocuteurs depuis votre CRM, à la fin du meeting toutes les informations récoltées sont synchronisées !

Vos commerciaux **gagnent 5h par semaine**

UN TABLEAU DE BORD COMPLET

Verticals

Votre essai de l'abonnement 'Growth' se termine dans 5 jours. [Choisir votre abonnement](#)

Pour bien démarrer

- +1j d'essai
- Invitez des collaborateurs **Commencer**
- Ajoutez une présentation **Commencer**
- Ajoutez un argumentaire **Commencer**

Meetings analytics

- 1 Meetings
- 5 Invités
- 00h01 Tps en visio

Vos prochains meetings +1j d'essai

- Franck x Alain dans un jour **Rejoindre**

Créer un meeting

Présentations

Ajoutez des présentations afin de pouvoir les projeter pendant votre visio mais aussi les transmettre à vos participants

Checklists

Ajoutez des checklists afin de ne rien oublier de demander ou de vérifier pendant vos meetings.

Mise à jour
29 juin 2021
Ajout de la connexion à Zoho CRM

Annotations:

- Dashboard:** Gestion des meetings passés et à venir et accès aux rapports interactifs.
- Meetings:** Annuaire des contacts des meetings et de leur historique.
- Ressources:** Gestion des questionnaires client, arguments, présentations et fiche concurrents.
- Analytics:** Analyse des performances de l'équipe.
- Gestion:** Management du compte entreprise, des intégrations et des rôles.
- Profil utilisateur:** Gestion du profil utilisateur.

Support et communauté (slack chat)

Franck A.

COLLECTE DES **BONNES** INFORMATIONS

The screenshot displays the Verticals CRM interface. On the left is a sidebar with navigation icons for Dashboard, Meetings, Contacts, Ressources, Analytics, and Gestion. The main area shows a 'Checklists' section with a table containing one entry: 'Prospect FR' with a last modification date of 'mercredi 30 juin 2021 11:00'. An 'Éditer une checklist' modal is open, showing the following questions and options:

- 1. Vous utilisez la visio pour vendre ? (Cases à cocher)
 - oui
 - non
 - Ajouter une option
- 2. Vous avez une CRM ? (Cases à cocher)
 - Hubspot
 - Salesforce
 - Pipedrive
 - Zoho
 - Non
 - Ajouter une option
- 3. Vous avez combien de commerciaux ? (Texte court)

Buttons for 'Ajouter une question 4.' and 'Valider' are visible at the bottom of the modal.

Créez autant de questionnaires client que vous le souhaitez en fonction de vos cibles
Vos commerciaux n'ont plus qu'à renseigner les réponses pendant le call sans perdre le focus sur la discussion
Des données qualifiées pour votre Marketing

DES ARGUMENTS POUR VOS COMMERCIAUX

Verticals

Branding

Checklists

Présentations

Argumentaires

Dashboard

Meetings

Contacts

Ressources

Analytics

Gestion

Franck A.

Support et commentaires (data chat)

Argumentaires

Titre Dernière modification

× Éditer un argumentaire

Objection

prix

Arguments

Nous intégrons un suivi hebdomadaire dans notre offre

Le setup est inclus

Vous pouvez vous désengager à tout moment

Valider

Renseignez vos arguments pour que vos commerciaux répondent de façon optimal aux objections de vos cibles

Avec un simple mot clé les arguments s'affichent pendant le call

Mettez à disposition de vos commerciaux des présentations et documents de vente toujours à jour.

Vos commerciaux affichent en 1 clic les présentations et documents pendant l'appel, vos contacts peuvent les récupérer simplement.

LA VEILLE CONCURRENTIELLE INTEGREE

events). A 'Valider' button is at the bottom."/>

Verticalls

Branding

Checklists

Présentations

Argumentaires

Fiches concurrent

Concurrent

Dernière modification

Zoom

27 août 2021 10:46

Modjo

7 sept. 2021 10:53

x Fiches concurrent

Nom du concurrent*

Zoom

Information

appli de visio mainstream

Points forts

ecosystème d'apps complet
reconnu
le prix seul

Points faibles

américain
ne respecte pas le rgpd
pas d'analyse de perf des équipes ou ressources
le prix avec les apps

Note des commerciaux

ils viennent de lancer Zoom [events](#)

Valider

Renseignez les **fiches concurrents** pour que vos commerciaux se positionnent et puissent appuyer sur vos points forts

Pendant le rendez-vous ils peuvent également **ajouter des notes sur les fiches** ce qui vous permet ensuite de les maintenir à jour pour l'ensemble de vos équipes.

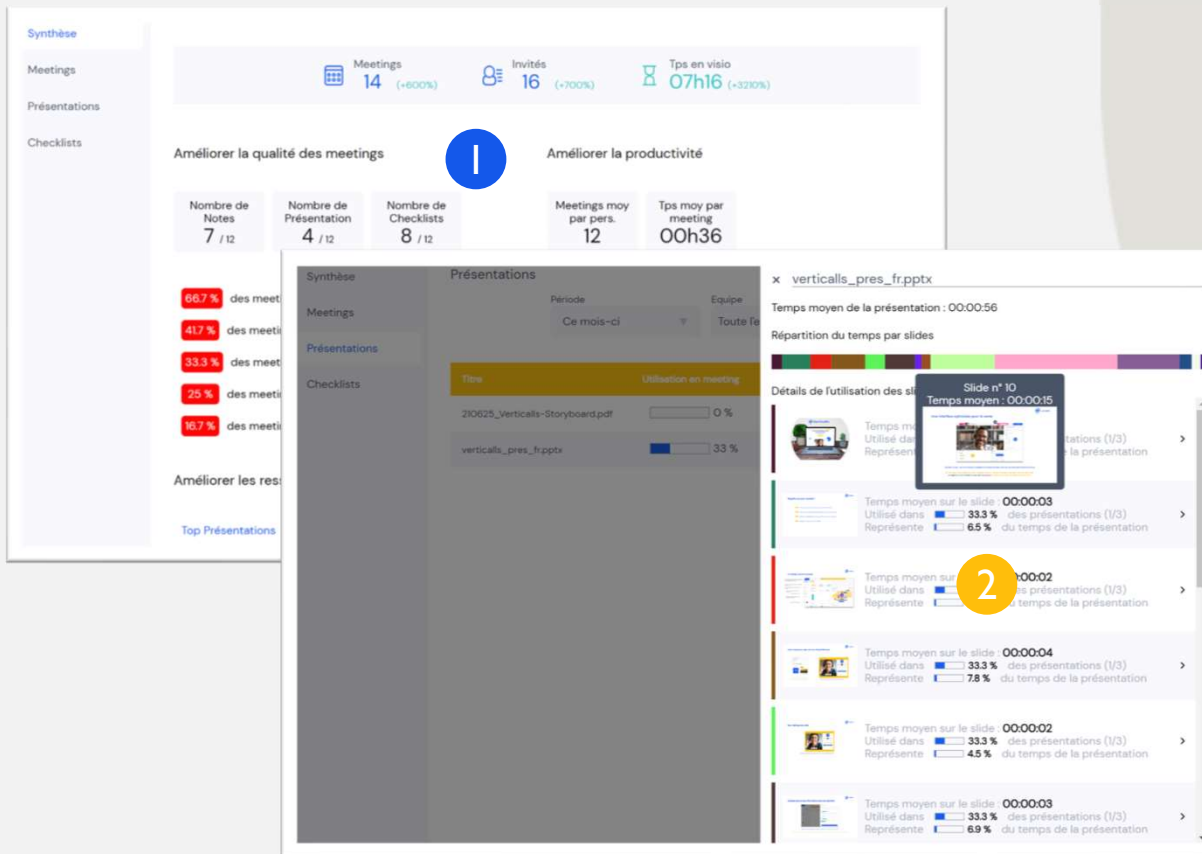
DES RAPPORTS DE MEETINGS

The screenshot displays a meeting report for a session between Clarisse and Franck on September 3, 2021, at 14:30. The interface includes a sidebar with filters for actions (All, Presentation, Note écrite, Évaluation, Checklist, Enregistrement, Messages du chat, Divers) and participants (Auzanneau Franck, Jagueneau Clarisse). The main area shows a timeline of events: meeting start, participant joining, microphone activation, note-taking, recording request, and slide presentations. A right-hand panel contains a checklist for 'Prospect FR' with five items, an audio recording player for the meeting, and a chat window. A blue circular badge with 'RGPD compliant' and a checkmark is overlaid on the right side.

Time	Action
14h32	Début du meeting
14h32	Jagueneau Clarisse rejoint le meeting
14h32	Auzanneau Franck réactive son micro
14h38	Auzanneau Franck écrit une note
14h38	Auzanneau Franck demande à enregistrer le meeting
14h38	Jagueneau Clarisse accepte l'enregistrement du meeting
15h00	Auzanneau Franck écrit une note
15h17	Auzanneau Franck écrit une note
15h19	Auzanneau Franck écrit une note
15h37	Auzanneau Franck affiche le slide N°1 de la présentation: verticals_pres_fr.pptx
15h37	Auzanneau Franck affiche le slide N°2 de la présentation: verticals_pres_fr.pptx
15h38	Auzanneau Franck affiche le slide N°3 de la présentation: verticals_pres_fr.pptx
15h38	Auzanneau Franck affiche le slide N°4 de la présentation: verticals_pres_fr.pptx

Retrouvez directement **tout l'historique des meetings de vos équipes**.
Vos commerciaux peuvent **écouter l'enregistrement** de la conversation et **compléter leurs notes** si besoin.

UNE ANALYSE DES MEETINGS



1

Consultez l'analyse de l'activité de votre équipe et suivez les recommandations pour améliorer votre script de vente.

2

Vos outils de vente sont analysés dans le détail pour les améliorer.



Roadmap & prochaines étapes

A découvrir prochainement

➔ Temps de conversation de chaque interlocuteur (Octobre 2021)

AI Powered

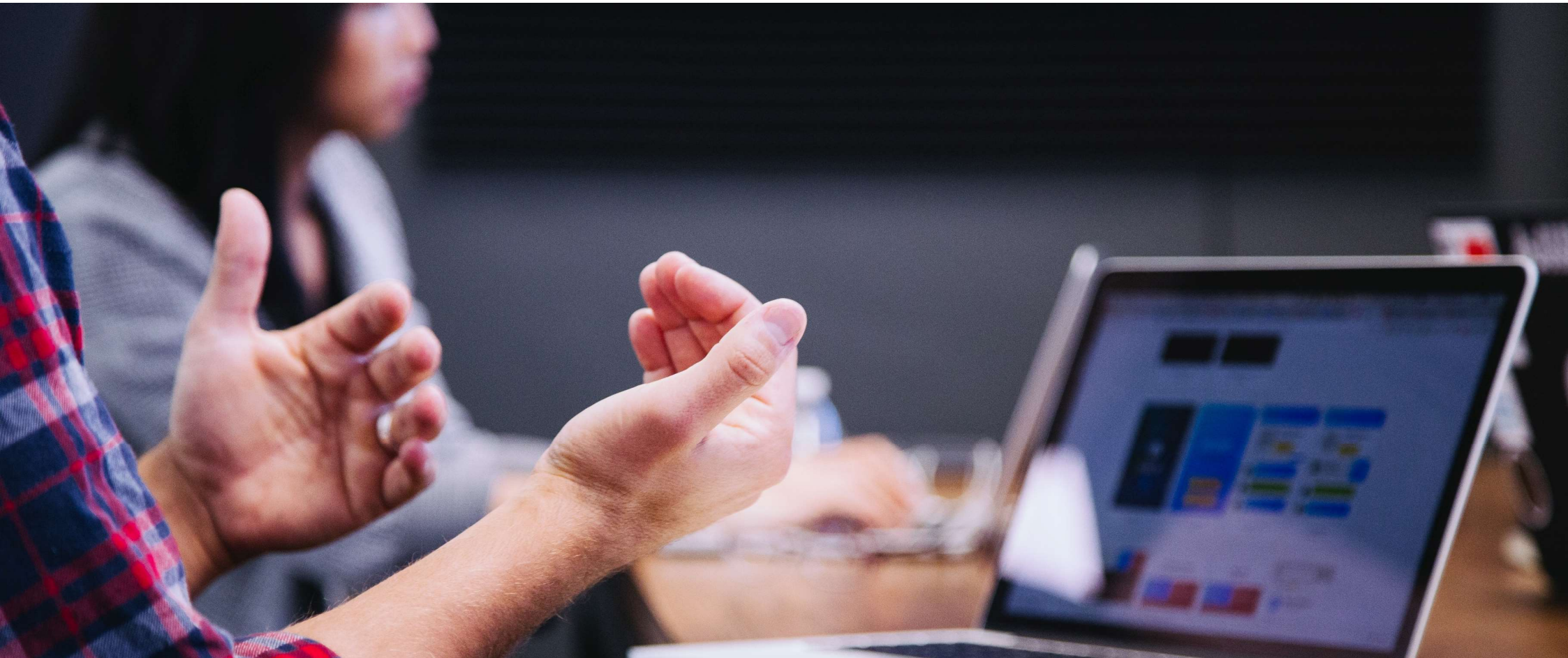


Transcription et Analyse de la conversation

(Q4 2021)

Analyse du taux d'attention

(Q1 2022)



Démo ?

(+33) 664 181 010 | franck@verticals.com



MERCI !

Avec le soutien de



FRENCH TECH

bpifrance
EXCELLENCE

