



SUPPORT DE FORMATION COMMERCIALE

Exploiter tout le potentiel de vos jumeaux numériques 3D

La méthode UniVirtuel pour transformer chaque visite immersive en **levier de vente** : préparer le rendez-vous, scénariser la démonstration, enrichir le parcours et conclure par un next step.

DESTINÉ À

Équipes commerciales & directions, après le déploiement des jumeaux numériques.

OBJET

Méthode d'exploitation concrète des visites immersives au service du cycle de vente.

FORMAT

Support de formation opérationnel – accompagnement UniVirtuel.

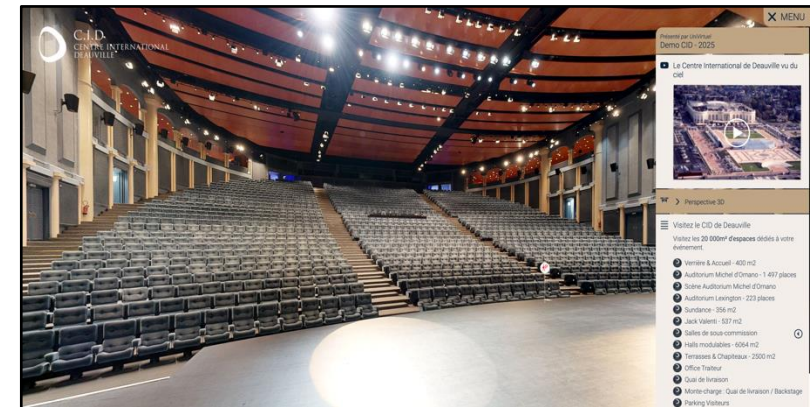


Exploitez tout le potentiel de vos jumeaux numériques 3D



Enjeux business

- L'intégration des visites immersives 3D dans le processus commercial permettra d'**optimiser les cycles de vente** en **réduisant les frictions** liées à la projection client à distance
- En valorisant l'ensemble de l'offre de manière homogène et accessible, elles contribueront à **maximiser le potentiel de conversion** sur chaque opportunité
- Leur utilisation par les équipes commerciales s'inscrit dans une logique et un objectif de **retour sur investissement mesurable**

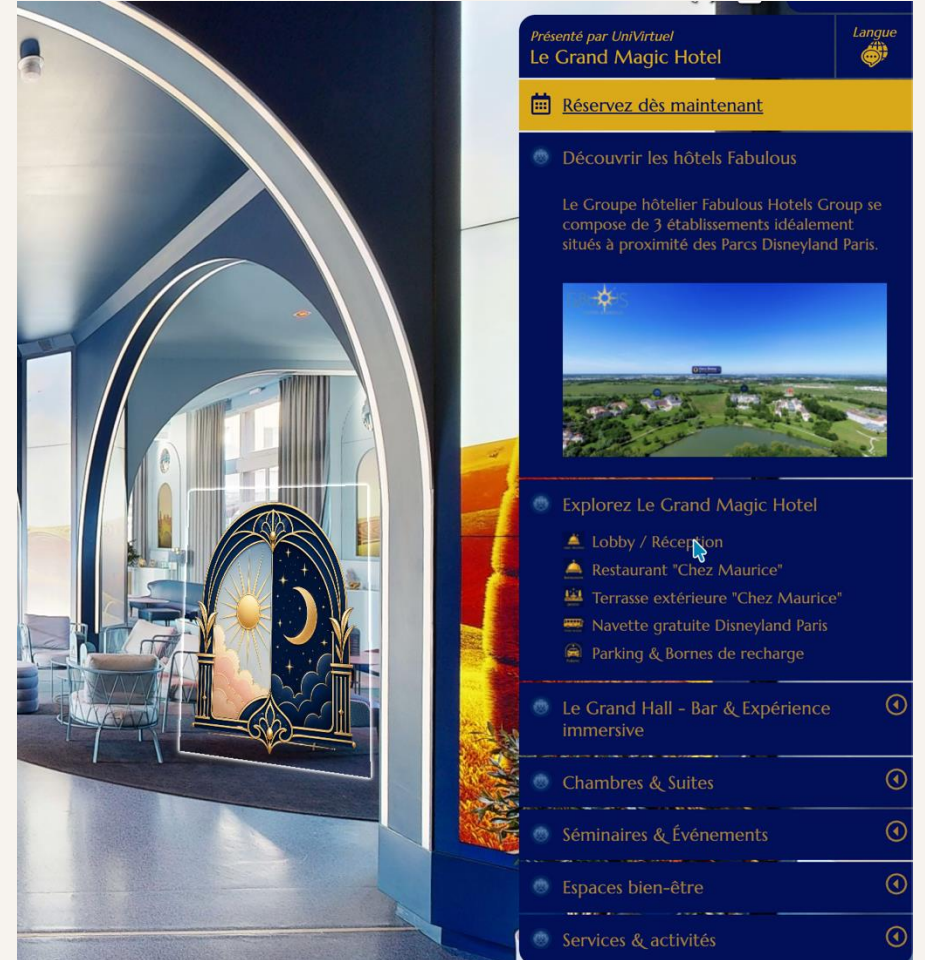


Un outil innovant pour présenter vos espaces à distance


- **Un outil unique & multilingue** pour faire découvrir tout le potentiel de vos espaces
- Une expérience proche d'une **visite sur site**
- Le **Commercial** garde la main et guide la visite
- Un support précieux pour **mieux comprendre les spécificités, caractéristiques et atouts** de chaque espace



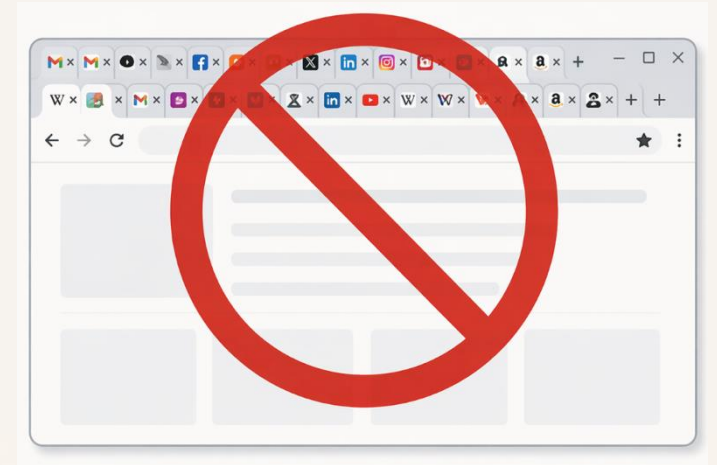
Une Solution simple d'utilisation pour faciliter la projection et renforcer la maîtrise des lieux



Avant mon rdv client : Les bons réflexes

- ✓ Je vérifie ma **connexion internet** (*navigation + partage d'écran fluide*)
- ✓ Idéalement, j'utilise le navigateur **Chrome** 
- ✓ Un **seul onglet ouvert** dans mon navigateur
- ✓ Je prépare mon parcours de visite à l'avance
- ✓ J'adapte mon scénario suivant le type d'événement, le nombre de participants, les objectifs exprimés par le client


 **Une visite virtuelle fluide et efficace se prépare avant le rendez-vous**



Présenter le lieu dans son ensemble

- Démarrer par une **vision d'ensemble** grâce à la vue aérienne interactive
- **Implantation et distribution** des différents espaces disponibles (hébergement, restauration, espaces de travail, loisirs, détente,...)
- **Repères clairs** dès le début de la découverte du lieu
- **Aide les Commerciaux** à se familiariser avec les sites qu'ils n'ont jamais visités physiquement



 *Je commence par présenter le site dans son ensemble avant d'entrer dans le détail des espaces*

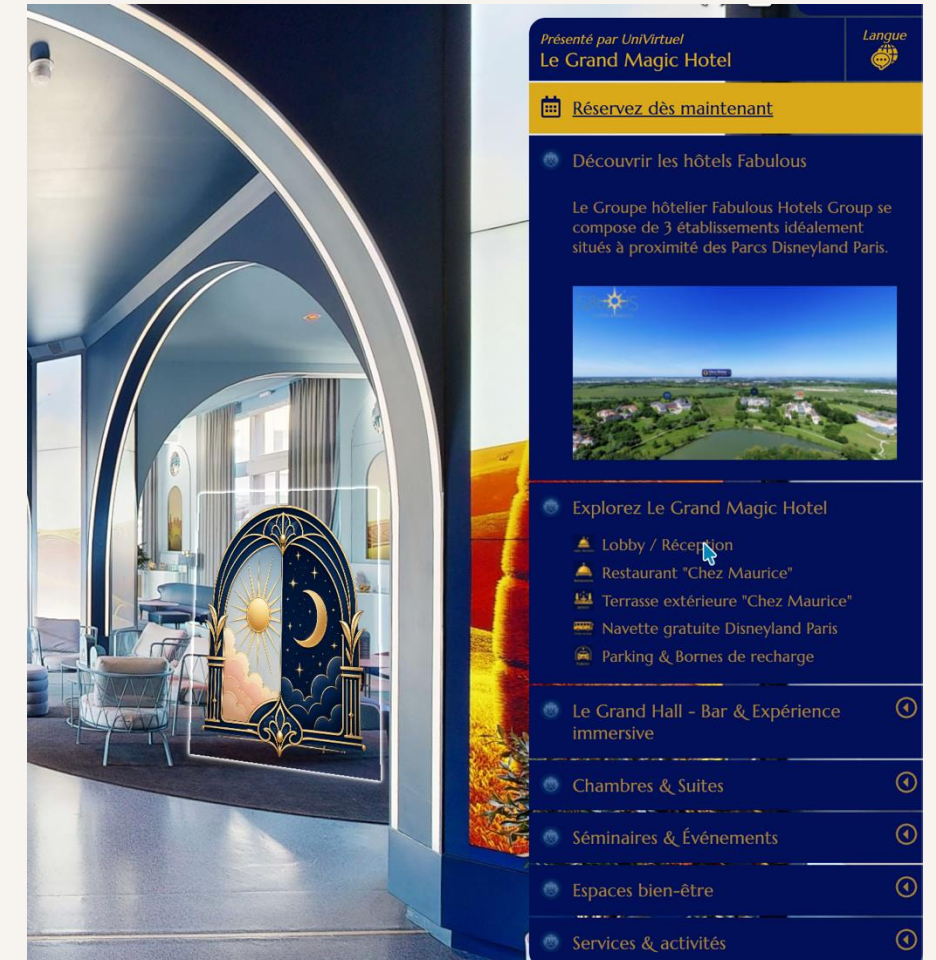
 *Mieux comprendre chaque lieu pour mieux le vendre — sans même l'avoir visitée physiquement*

Les différents espaces proposés

 **Une vision structurée pour mieux valoriser chaque espace dans le discours commercial**

 **La vue aérienne et le menu de navigation permettent de comprendre rapidement l'ensemble des possibilités offertes par le lieu**

Le menu de navigation



Le menu de navigation

Permet au Commercial :

- d'**accéder en 1 clic** aux différents espaces proposés
- de construire une **visite sur mesure** selon les besoins du client
- de montrer uniquement **les espaces adaptés** au projet client



Présenter les espaces de manière ciblée



Permet un discours plus précis et plus confiant même sur des lieux peu connus par les commerciaux



Enrichir la présentation des espaces

- **Informations complémentaires intégrées** dans la visite virtuelle (plans de salle, capacités, descriptions, galeries photos,...)
- **Informations centralisées** au sein d'un seul support
- **Contenu multimédia**
Photos, PDF, vidéo, liens web,...



i *Appuyer les arguments commerciaux avec des informations concrètes sur chaque espace*

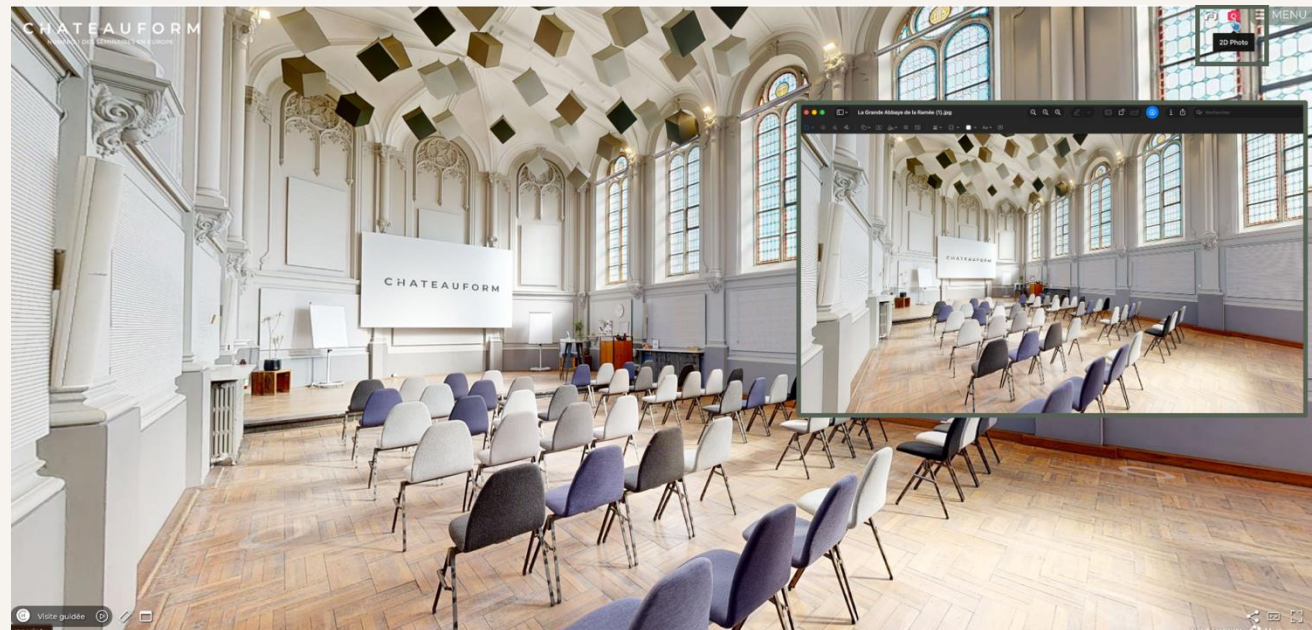
💡 *J'apporte le bon niveau d'information au bon moment*

Illustrer concrètement les espaces via l'outil photo intégré

- **Capturer en haute résolution des vues précises** dans la visite virtuelle
- Utile pour **enrichir vos devis, dossiers réponse et appels d'offre**



Je peux partager des images ciblées des espaces qui intéressent le client

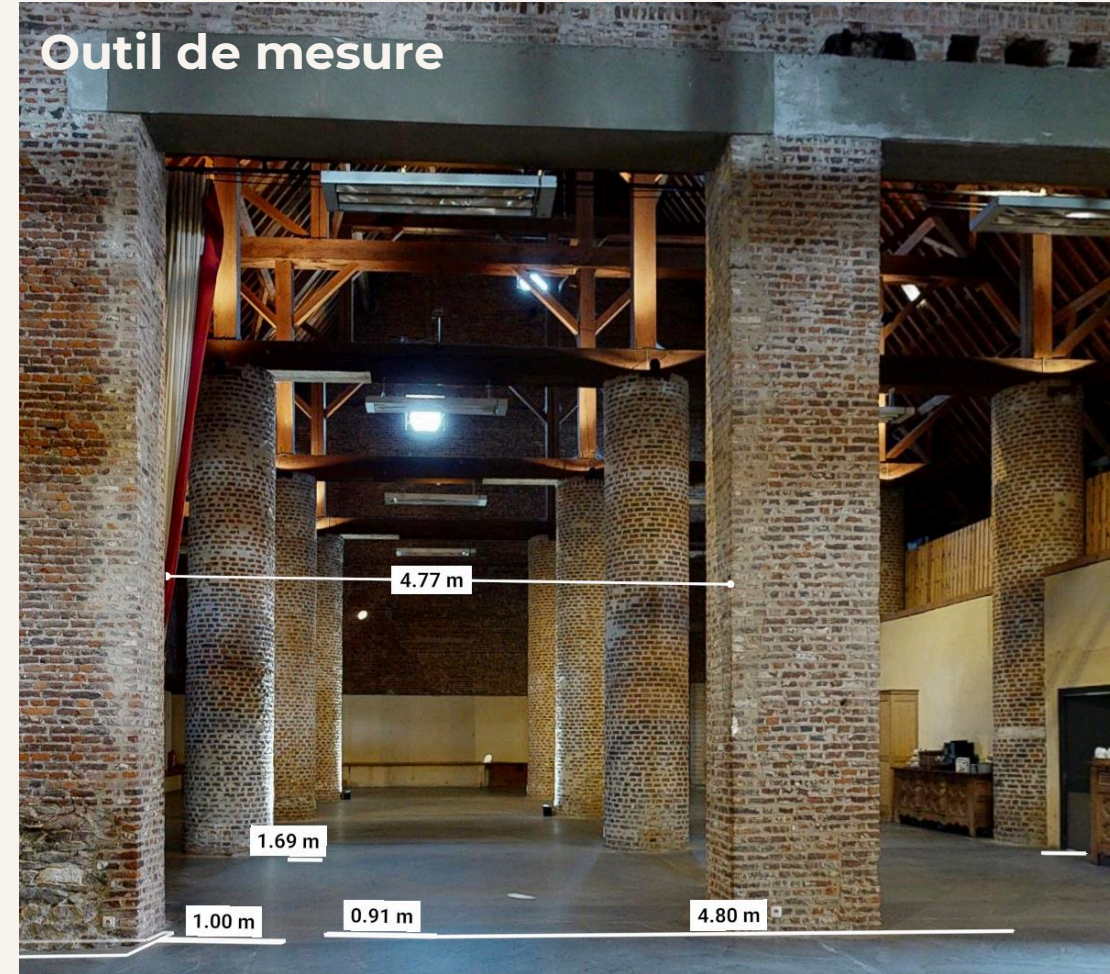


Outil de mesure – Répondre aux questions concrètes

- Vérifier une distance, un volume, ou une hauteur
- Aide à la projection et à la décision
- Facilite le travail de l'exploitation et des Régisseurs



Je réponds à des questions factuelles sans besoin de me déplacer



Création de liens directs et partageables vers un espace

- Lien direct vers **un espace précis** (URL)
- **Usage** : Brief client, offre commerciale, réponse à appel d'offre
- Renforce la **lisibilité des offres** et réponses commerciales
- **Facilite la compréhension** des espaces



 *Je partage uniquement les espaces utiles au projet*

Règle d'or : Toujours conclure par une action / Next Step

- Proposer une **visite sur site**
- Envoyer un **devis**
- Partager le **lien de la visite virtuelle** (ou des liens ciblés vers certains espaces)



La visite virtuelle sert à faire avancer concrètement les projets

Présenter vos espaces sur tous les terrains

- La visite virtuelle 3D est **responsive** (Ordinateur, tablette, smartphone, grand écran, casque VR,...)
- Utilisable sur les **salons MICE** : Tablette, grand écran, casque VR
- Idéal pour **capter l'attention** et donner envie de découvrir vos lieux de rencontre



La visite virtuelle 3D s'adapte à tous les contextes de présentation terrain



Check-list pour un rendez-vous de présentation réussi



AVANT LE RENDEZ-VOUS

- Vérifier votre connexion internet (navigation et partage d'écran fluides)
- Utiliser de préférence le navigateur Chrome
- Un seul onglet ouvert dans votre navigateur web
- Préparer le parcours de visite à l'avance
- Adapter le scénario au(x) :
 - type d'événement (séminaire, formation, soirée, team building...)
 - nombre de participants
 - objectifs du client

PENDANT LE RENDEZ-VOUS

- Démarrer par la vue d'ensemble du site
- Présenter les lieux clés en fonction du projet
- Utiliser le menu de navigation pour guider la visite
- Enrichir si besoin avec les balises cliquables

APRES LE RENDEZ-VOUS (RÈGLE D'OR)

- Toujours conclure par une action :
 - proposition de visite sur site
 - envoi d'un devis
 - partage du lien de la visite virtuelle
- Possibilité d'envoyer :
 - des photos prises dans la visite
 - des liens directs vers des espaces précis