Moultaka

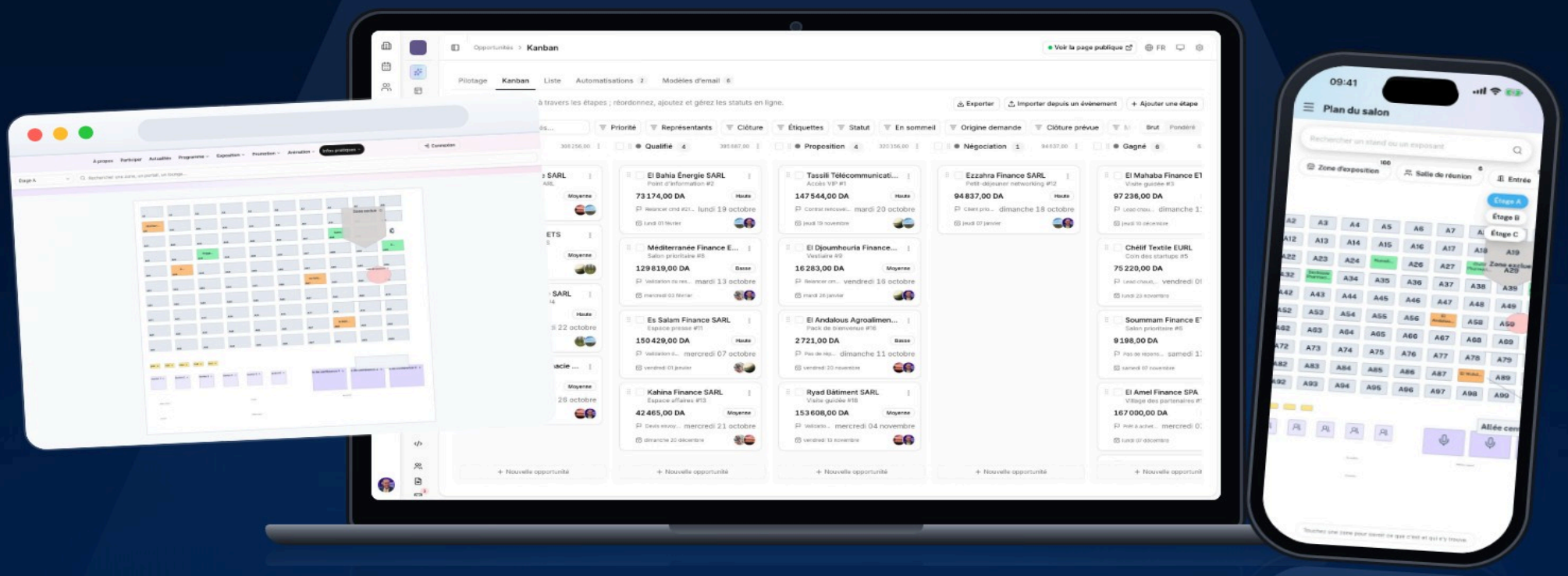
PRODUIT 01 / 12 · VENDRE

VENTE DE STANDS ET CRM · POUR LES ORGANISATEURS DE SALONS

~~Trois fichiers Excel~~ ~~Un tableur des stands~~ ~~Un CRM générique~~

Vendez chaque stand sur un seul plan en direct.

Un CRM pensé pour la vente d'exposition : chaque entreprise, chaque demande et chaque affaire, liée au stand concerné. Votre équipe sait toujours ce qui est **libre, en option ou signé**.



Rien vendu deux fois

Un pipeline et un plan en direct pour toute l'équipe commerciale : rien n'est oublié.

Un seul plan en direct

Le statut de chaque stand et le montant de chaque affaire, partagés par toute l'équipe.

Demandes en une file

Site, formulaires et campagnes : chaque demande notée, attribuée, prête à devenir une opportunité.

Réinscription préparée

Les exposants passés classés selon leur probabilité de revenir : l'équipe appelle d'abord les bons.

Pilotage · Studio de plan · Demandes · Kanban

Entreprises · Contacts · Attribution · Automatisations · Modèles d'email · Zones · Intégrations

14+
ÉDITIONS DE SALONS

165 000+
INSCRIPTIONS TRAITÉES

1700+
EXPOSANTS ACCUEILLIS

VENTE DE STANDS ET CRM — CAPTURES RÉELLES — CONÇU EN ALGÉRIE

Moultaka

PRODUIT 01 / 12 · VENDRE

CE QUE FAIT LE MODULE · VENTE DE STANDS ET CRM

De la première demande *au stand signé.*

1 Demandes — 2 Attribution — 3 Opportunités — 4 Devis et relances — 5 Plan

Pilotage
Affaires ouvertes, valeur pondérée, taux de transformation et prochaines étapes par commercial, à jour à chaque action de l'équipe.

Studio de plan
Dessinez halls, stands et allées, puis vendez depuis le plan lui-même. Chaque stand affiche son statut, son exposant et son prix.

Demandes
Les demandes venues du site, des formulaires et des campagnes arrivent dans une seule file, notées et attribuées.

Opportunités
Glissez une affaire à l'étape suivante ; montants et total pondéré suivent. Les affaires qui stagnent sont signalées.

Règles d'attribution
Orientez les nouvelles demandes selon le formulaire, le score ou la valeur estimée, et testez une règle avant de l'activer.

Automatisations
Des règles créent une tâche de relance quand une affaire stagne ou qu'une grosse opportunité attend trop.

Entreprises
Score, fidélité d'une édition à l'autre, risque de départ et doublons potentiels, pour chaque exposant et prospect.

Zones
Surface libre et occupée par zone, avec des alertes quand un hall se remplit ou reste vide.

+ Également inclus : contacts · journal de chaque demande · modèles de devis et d'offres de sponsoring · tout le lieu sur un seul plan · webhooks signés vers votre CRM

Fonctionne avec le reste de la plateforme.

Douze produits sur une seule base, dans l'ordre où votre salon se déroule : du premier stand vendu au dernier bilan envoyé.



02 Sponsors et publicité
Des modèles partagés pour les devis, offres de sponsoring et relances, remplis avec les données de l'affaire.

03 Exposants et opérations
Du contrat signé au stand prêt le jour J, dans une seule fiche par exposant.

04 Site de l'événement
Le plan publié, ouvert aux futurs exposants ; les demandes de stand rejoignent votre file commerciale.

05 Campagnes et contenus
Les demandes venues des campagnes arrivent dans la même file que celles du site.

09 App participants
Le plan que vous éditez dans le studio, avec recherche et itinéraire vers chaque stand.

12 Analyses
Stands, sponsoring et billetterie, attendu face à encaissé, ligne par ligne.

TOUT LE SALON, DANS TROIS LANGUES **FR · EN · عربي**

Parlez à un expert Moultaka de votre salon.

Trente minutes sur votre cas, avec une démonstration en direct des écrans que votre équipe utiliserait.

Demander une démo →

moultaka.app

CAPTURES RÉELLES — CONÇU EN ALGÉRIE