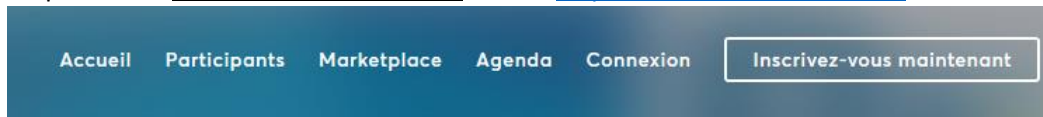




TUTORIEL RENDEZ-VOUS B2B



1. Cliquez sur le **bouton en haut à droite** du site <https://kets-360.b2match.io/>



Ou sur <https://kets-360.b2match.io/signup> si vous n'êtes pas déjà automatiquement connecté.

2. **Inscrivez-vous** et renseignez votre email professionnel

ATTENTION, seul un email par personne peut être utilisé. Évitez donc les emails contact@... info@... Surtout si vos collègues sont amenés à s'inscrire...

Le profil est individuel et ne peut être fait pour un groupe ou pour un tiers.

Enregistrement

Choisissez comment procéder et commencez à vous inscrire à l'événement.

Continuer avec LinkedIn

Continuer avec Google

ou

Entrez votre email

Prénom

Nom de famille

Mot de passe

En m'inscrivant, j'accepte les [conditions d'utilisation](#) de b2match et sa [politique de confidentialité](#). Je comprends que b2match partagera mes informations avec l'organisateur de l'événement.

Continuer avec mon email



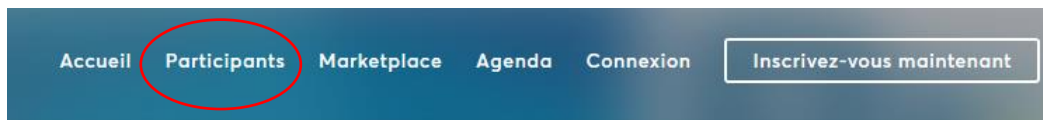
TUTORIEL RENDEZ-VOUS B2B

Un email de notification vous sera envoyé pour bien vérifier que vous êtes le propriétaire des coordonnées. **Vérifiez vos SPAMS !**

3. Sélectionnez vos **sessions de disponibilités** (horaires où vous voulez potentiellement organiser vos rendez-vous).

Attention pour les participants à l'évènement 360 Possibles: Les rendez-vous seront organisés en parallèle des conférences de l'évènement.

4. **Décrivez synthétiquement votre entreprise**



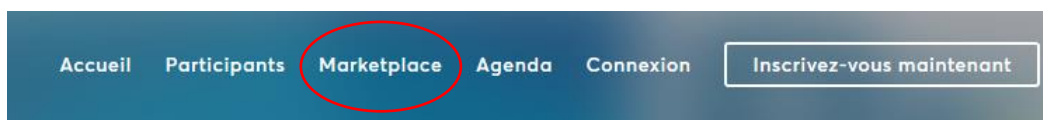
Il s'agit de la première impression que les autres participants auront de vous donc veuillez à ce que ce soit la bonne ! Indiquez bien vos domaines d'activités et votre positionnement dans la chaîne de valeur.

Un profil bien rempli permettra d'augmenter les demandes de rendez-vous faites sur votre profil et vous ressortirez en haut des listes dans le catalogue des participants.

* Merci de bien vouloir compléter votre profil en anglais.

5. **Ajoutez des profils de partenariat produits / services**

Les profils apparaîtront dans la Marketplace (Catalogue en-ligne) et seront visibles par l'ensemble des participants.



Un profil bien rempli permettra d'augmenter les demandes de rendez-vous faites sur votre profil et vous ressortirez en haut des listes dans le catalogue.

OPPORTUNITÉS

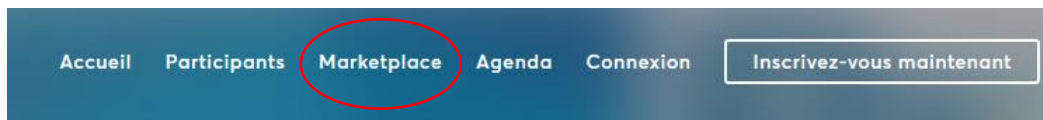
+ Produit
Ajoutez à votre profil un produit que vous offrez et décrivez-le

+ Service
Ajoutez à votre profil un service que vous offrez et décrivez-le

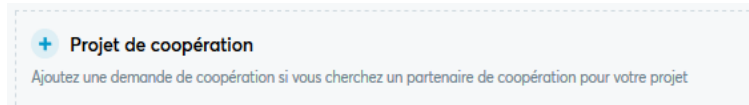


TUTORIEL RENDEZ-VOUS B2B

6. Ajoutez des profils de partenariat de recherche de partenaires technologiques pour des Projets Horizon 2020, Européens ou



Les profils apparaîtront également dans la Marketplace (Catalogue en-ligne) et seront visibles par l'ensemble des participants.



Renseignez les « Appels à projets » qui vous intéressent en priorité (choix multiple) et le type de coopération recherchée.

Un profil bien rempli permettra d'augmenter les demandes de rendez-vous qualifiées faites sur votre profil.

NOUVEAU PROJET DE COOPÉRATION

Titre* (0/160)

Description*

Stade du projet

Idea under development Design phase Drafting phase

Thème

Nano- and Microtechnologies Electronics Biotech, Pharma
Medical Technologies, Healthcare ICT, Artificial intelligence and Cloud technologies
Industrial Manufacturing Materials, Textiles and Chemicals
Automobile, Transports and logistics Construction technology Energy
Food, Beverages and Agriculture Environment Clean tech / Green production

Appel

DT-FOF-07-2020: Assembly of micro parts
DT-FOF-09-2020: Energy-efficient manufacturing system management
DT-FOF-10-2020: Pilot lines for large-part high-precision manufacturing
DT-FOF-11-2020: Quality control in smart manufacturing

[...]

Type de coopération recherché

Consortium / Coordinator seeks Partner Partner seeks consortium



TUTORIEL RENDEZ-VOUS B2B

7. Validation des profils des participants

Les profils ne seront validés par les organisateurs que lorsque qu'ils seront complets. Dès lors, ils seront actifs et visibles par les autres participants.

8. Demandez vos rendez-vous à partir du catalogue des participants en ligne

Via l'onglet « PARTICIPANTS »

Vous pourrez prendre en rendez-vous les personnes notées comme « disponibles »
Sélection des Rendez-vous à **partir du 6 Mai**.

Cliquez ensuite sur « voir profil » ET « Demander rendez-vous »

Vous pouvez proposer un créneau horaire de rendez-vous en fonction de vos disponibilités respectives.



TUTORIEL RENDEZ-VOUS B2B

Dès lors votre interlocuteur recevra un email de notification avec votre demande et votre message si renseigné.

9. **Validez ou refusez les demandes de RDV** reçues
Voir onglet « Rendez-vous » sur votre tableau de bord



Après avoir cliqué sur le rendez-vous, vous aurez la possibilité de **l'accepter ou le refuser** :

M. Lepert a
demandé un rendez-vous avec vous!

[Accepter](#) [Rejeter](#)

STATUS RENDEZ-VOUS

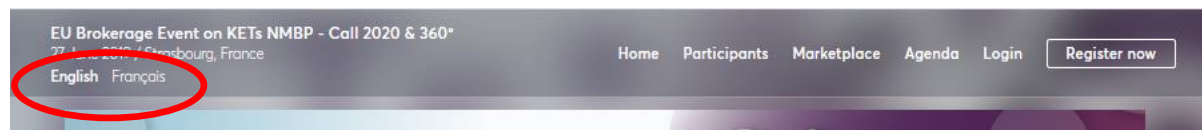
- Demande reçue
Waiting for your response

INFORMATION RENDEZ-VOUS

Vous pouvez choisir un intervalle de temps
disponible lors de l'acceptation de la demande.

10. Vous accédez à votre **agenda** de rendez-vous en-ligne à partir de l'application « B2Match » mentionnant les lieux, horaires et numéros de tables de ceux-ci –

NB : Vous pouvez changer à tout moment la langue d'affichage de la plateforme en haut à gauche de votre écran :



Contact:

Grand E-nov
Isabelle Gouriou
+33 9 72 54 04 20
i.gouriou@grandenov.fr
www.grandenov.fr

Grand E-nov
L'AGENCE D'INNOVATION

