



# Bilan à 30 jours — lancement Solane

LINDBERGH FORMATION — 16 rue de Maillé, 91310 Montlhéry · RCS Evry 817 946 114

Document établi le 24/09/2026

Par segment, par canal · document fictif

## Document fictif — exemple de démonstration

Ce document est produit par le site Blue Lemon Agent pour illustrer ce qu'un agent IA remet à ses utilisateurs. Les sociétés, dossiers, montants et personnes qui y figurent sont inventés. Il n'a aucune valeur juridique, comptable ni commerciale.

**Document fictif**, produit pour la démonstration. **Les résultats sont donnés segment par segment et jamais en moyenne** : c'est la moyenne qui empêchait jusqu'ici de trancher entre les publics.

## La campagne, comparée au lancement de mars

| Indicateur         | Lancement de mars | Lancement Solane          | Lecture                        |
|--------------------|-------------------|---------------------------|--------------------------------|
| Segments           | 2                 | <b>4 + 1 réactivation</b> | —                              |
| Budget total       | 17 900 €          | 18 400 €                  | Effort comparable              |
| Messages diffusés  | 48 100            | 52 380                    | Volume comparable              |
| Taux de clic moyen | 1,2 %             | <b>2,1 %</b>              | —                              |
| Demandes           | 200               | <b>418</b>                | Devis, échantillons, nuanciers |

| Indicateur                             | Lancement de mars | Lancement Solane | Lecture                             |
|----------------------------------------|-------------------|------------------|-------------------------------------|
| Chiffre d'affaires attribué à 30 jours | 96 000 €          | 214 000 €        | 2,2 fois le résultat, à effort égal |

**L'écart ne vient pas d'un message plus brillant** : il vient de ce que quatre publics ont reçu quatre arguments différents. C'est ce que la fiche appelle un message par segment, et c'est ce que le temps manquait pour faire à la main.

## Segment par segment

| Segment                                 | Taux de clic | Demandes | Chiffre d'affaires | Lecture                                                          |
|-----------------------------------------|--------------|----------|--------------------|------------------------------------------------------------------|
| Artisans peintres                       | 4,8 %        | 92       | 141 000 €          | Deux tiers du résultat pour 12 % des envois                      |
| Entreprises du bâtiment                 | 3,1 %        | 41       | 38 000 €           | Dont 2 comptes ouverts sur appel d'offres                        |
| Particuliers magasin                    | 2,4 %        | 214      | 29 400 €           | Le volume, pas la marge                                          |
| Clients du site jamais venus en magasin | 1,9 %        | 71       | —                  | 71 nuanciers retirés : 71 premières visites, ce qui était le but |
| Réactivation                            | 1,4 %        | —        | 5 600 €            | 38 clients réveillés après plus de 14 mois                       |

## L'essai comparatif sur l'objet

| Version | Angle                                                | Ouverture | Suite donnée |
|---------|------------------------------------------------------|-----------|--------------|
| A       | Produit — « la teinte qui ne change pas en séchant » | Référence | Écartée      |

| Version  | Angle                                                   | Ouverture           | Suite donnée                                                       |
|----------|---------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>B</b> | <b>Usage — « repeindre une pièce en un après-midi »</b> | <b>+ 5,3 points</b> | <b>Envoyée aux 11 934 restants, puis reprise à la relance J+12</b> |

## Ce que l'agent propose pour la campagne suivante

| Proposition                                                                | Calcul                                             | Effet attendu                                         |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>Déplacer 1 200 € de l'audience similaire vers les visiteurs récents</b> | <b>31 € de coût par demande contre 19 €</b>        | <b>Environ 60 demandes de plus, à budget constant</b> |
| Ouvrir un segment « collectivités » distinct                               | Deux comptes ouverts sur appel d'offres ce mois-ci | À chiffrer sur la campagne suivante                   |

**Aucune campagne n'est partie sans validation humaine : 5 vagues, 5 validations tracées, chacune avec sa personne, son heure et son effectif touché.**

Portée de ce document : le service exploité par Blue Lemon Agent. Pour un agent déployé chez vous, la localisation applicable est celle de l'architecture décrite au devis et vérifiée avant mise en service ; l'exécution locale n'est annoncée que pour la configuration explicitement décrite et recettée au devis ; l'isolation applicable dépend du mode de déploiement décrit au devis, aucune isolation dédiée n'étant présumée ; les mécanismes de chiffrement en transit et au repos, leurs composants et la gestion des clés sont ceux documentés pour l'architecture retenue ; les rôles et permissions sont configurés et recettés pour les identités et systèmes effectivement raccordés ; les événements journalisés, leur contenu, leur durée de conservation et leurs accès sont définis pour le déploiement retenu.