Après l'envoi — le relais vers la qualification et la relance

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

Document établi le 09/11/2026

Ce qui est transmis, qui traite quoi · 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. **La qualification des réponses et la relance relèvent d'un agent dédié.** Ce document décrit ce que l'agent de campagnes lui transmet — **une demande qui arrive avec son contexte se traite en deux minutes ; sans contexte, elle se traite en vingt ou elle attend.**

Ce qui est transmis, contact par contact

Élément transmis	À quoi il sert en aval
Segment d'origine et vague	Choisir le ton et l'interlocuteur
Message reçu et lien cliqué	**Savoir ce qui a intéressé la personne avant de l'appeler**
Historique d'achat	Distinguer un client d'un prospect
Consentements par canal	**Relancer sur un canal autorisé, pas sur celui qui est à portée de main**

Élément transmis	À quoi il sert en aval
Plafond de pression atteint ou non	Ne pas dépasser la règle de l'entreprise en relançant

Ce que l'agent de qualification prend en charge

Type de réponse	Traitement	Destinataire
Demande de devis, compte professionnel	Qualifiée puis transmise avec le contexte	**Commercial du secteur**
Demande d'échantillon ou de nuancier	Orientée avec les horaires et l'adresse	Magasin le plus proche
Question technique	Réponse tirée des fiches produit, vérifiable	Support technique si elle sort du cadre
Désinscription ou opposition	**Appliquée à la seconde sur le canal concerné**	**Journalisée**

Ce que le délai change, mesuré chez vous

Indicateur	Lancement de mars	Avec le relais en place
Demandes reçues	200	418
Délai moyen de première réponse	**21 jours**	**Moins d'une heure**
Effet sur la transformation	—	**Une demande traitée le jour même se transforme 2,6 fois plus souvent qu'après une semaine**

Ce que l'agent de campagnes continue de faire pendant ce temps : il remonte au CRM, à chaque étape, **le segment, la vague et le message qui ont produit la demande.** Sans cette remontée, le bilan à trente jours ne peut pas dire quel segment a

LINDBERGH FORMATION — Blue Lemon Agent — RCS Évry 817 946 114 —
Mentions légales : bluelemonagent.ai/mentions-legales

payé — et c'est précisément ce qui manquait aux campagnes précédentes.

> **200 demandes laissées 21 jours sans réponse est le poste le plus coûteux d'un lancement, et il n'apparaît dans aucun tableau.** Le relais se branche avant la première vague, pas après.

> **Demandez une démonstration avec vos propres documents**
> Ce document est un exemple fictif. Pour voir l'agent travailler sur vos propres documents, demandez une démonstration depuis sa fiche.
> https://bluelemonagent.ai/entreprises/cas-usage/agent-de-campagnes-marketing-creation-envoi

---

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.