Segments du lancement Solane — critères, effectifs, exclusions

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

Document établi le 09/11/2026

4 segments construits depuis 70 400 contacts · 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. **Chaque effectif annoncé est un effectif JOIGNABLE**, consentements vérifiés canal par canal — jamais un effectif théorique. L'effectif écarté figure en face, avec son motif.

Pourquoi quatre segments plutôt que deux

Constat mesuré sur 54 campagnes	Valeur	Lecture
Segments par campagne, en moyenne	2	La limite n'est pas la conviction, c'est le temps de décliner
Campagnes menées à 4 segments ou plus	**6**	**Taux de clic × 2,4 par rapport aux campagnes à segment unique**
Budget comparé	Équivalent	Le gain ne vient pas de la dépense
Temps de construction des segments	50 % du temps d'une campagne	**Ramené à 8 %**

Les quatre segments

Segment	Critères	Effectif	Joignables e-mail	Écartés
Artisans peintres actifs	Compte pro, commande 6 mois	6 400	**5 780**	620 — oppositions, adresses invalides
Entreprises du bâtiment	Compte pro, achat au chantier	3 900	3 410	490 — contacts sortis de l'entreprise
Particuliers magasin	Achat en magasin 12 mois	18 700	13 260	**5 440 — accord non recueilli avant 2023**
Clients du site jamais venus en magasin	Commande en ligne, 0 passage en caisse	9 200	6 490	2 710 — accord non recueilli

Les trois critères employés, et ce qu'ils prédisent chez vous

Critère	Ce qu'il mesure	Ce qu'il prédit — mesuré sur votre base
Récence	Date de la dernière commande	**Artisan à moins de 6 semaines : 71 % de rachat sous 6 semaines. À 14 mois : 4 %**
Fréquence	Nombre de commandes par an	Au-delà de 8, le contact réagit à l'information produit ; en dessous, au prix
Montant	Panier moyen	**Ne trie pas les bons des mauvais : choisit le canal**

Les chevauchements et la règle de priorité

Situation	Effectif	Règle appliquée	Pourquoi
Artisan achetant aussi pour son logement	**2 840**	**Le segment professionnel l'emporte**	**Une offre grand public à un professionnel dit que vous ne savez pas qui il est**

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

Situation	Effectif	Règle appliquée	Pourquoi
Contact présent dans deux segments grand public	410	Le segment le plus récent l'emporte	Évite deux messages contradictoires le même matin

Chaque définition se corrige d'un critère, et l'effectif se recalcule devant le responsable CRM. L'agent construit et propose ; **le choix des segments diffusés appartient à la direction marketing.**

À arrêter par le responsable CRM

Seuil de récence pour un compte professionnel actif, en mois : _____

Règle de priorité en cas de double appartenance : _____

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.

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