

New business — 12 comptes et le tri des demandes entrantes

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

Document établi le 24/09/2026

16 demandes, 9 qualifiées, 5 rendez-vous posés · 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 12 comptes sont tirés de ce qui a marché chez le studio**, pas d'une liste achetée : comparaison des 6 annonceurs les plus rentables aux 4 comptes perdus en deux ans.

Les trois traits qui séparent les comptes rentables des comptes perdus

Trait	Comptes rentables	Comptes perdus	Pourquoi il compte
Publient déjà (4 contenus par mois au moins)	6 sur 6	1 sur 4	Le studio accélère une machine, il ne la démarre pas
Responsable marketing en poste	6 sur 6	1 sur 4	Sans lui le cycle double et la marge tombe

Trait	Comptes rentables	Comptes perdus	Pourquoi il compte
Cycle de vente supérieur à trois mois	5 sur 6	1 sur 4	Rend le contenu rentable du point de vue du prospect

Ce qui est préparé pour chacun des 12

Pièce	Contenu	Ce qui reste à l'humain
Recommandation d'une page	Le trou éditorial mesuré chez eux, les 2 requêtes laissées à un concurrent, le coût en visites	Relecture
Séquence de prise de contact	3 messages, personnalisés par un fait daté et vérifiable	Relecture et envoi
Références citables	2 du même secteur, avec l'accord de l'annonceur cité	—

L'agent n'envoie rien au nom du studio sans mandat écrit. Ce n'est pas un refus : dès que le mandat est donné, et dans les limites qu'il fixe — volume quotidien, comptes concernés, signature employée — l'agent envoie et suit les réponses. **La décision d'engager la parole du studio appartient au studio.**

Les demandes entrantes — le sujet le plus rentable

Mesure	Avant	Depuis un mois
Demandes entrantes	16 par mois	16 par mois
Délai moyen de première réponse	2,8 jours	Moins d'une heure, avec deux questions utiles

Mesure	Avant	Depuis un mois
Demandes qualifiées (volume, secteur, échéance)	Non mesuré	9
Rendez-vous posés dans l'agenda du conseil	—	5, dont 2 sur des comptes du portrait
Affaires perdues au premier contact	4 en deux ans, dont 3 parties chez un concurrent qui avait répondu le jour même	—

Le suivi de comptes, pour que ça ne retombe pas

Ce qui est tenu à jour	Quand	Ce que ça remplace
Fiche de compte : dernier contact, sujet, prochaine échéance, contenu envoyé	Après chaque échange	Une saisie oubliée trois fois sur quatre
Point d'équipe du lundi : 9 comptes actifs, ce qui a bougé, ce qui attend qui	Dimanche soir, automatiquement	40 minutes de préparation le dimanche soir

Mandat d'envoi accordé à l'agent (volume, comptes, signature) : _____

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.