Leads dormants — 2 280 fiches reprises

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

Document établi le 09/11/2026

Douze derniers mois · aucun message nouveau, uniquement des fiches existantes · 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. **Ces 2 280 leads avaient tous reçu l'accusé de réception, et rien d'autre.** Aucune donnée nouvelle n'a été achetée : le travail a consisté à relire chaque demande d'origine et à mettre à jour ce qui avait bougé depuis, à partir de sources publiques.

Ce que la reprise a produit

Classement après reprise	Volume	Suite donnée
Note ≥ 70	**41**	Remis aux commerciaux avec le contexte à jour et la phrase d'origine
Note 40 à 69	318	Entrée en séquence de relance
Note 40	1 921	Veille trimestrielle — **datés, pas perdus**
Sortis d'office	**264**	Clients, négociations en cours, demandes de retrait, concurrents et fournisseurs

Pourquoi 41 fiches ont changé de statut sans qu'un mot leur soit écrit

Ce qui avait bougé depuis la demande	Fiches concernées	Points gagnés
Ouverture d'un site ou d'un entrepôt annoncée publiquement	14	+ 25 (échéance nommée)
Nouveau responsable logistique en poste	11	+ 35 (fonction du demandeur établie)
Croissance du parc constatée sur leurs propres publications	9	+ 40 (parc et volume)
Appel d'offres publié mentionnant de la manutention	7	**+ 25, et une date de remise**

Résultat commercial six semaines après la reprise

Étape	Volume	Valeur
Leads remis aux commerciaux	41	—
Rendez-vous tenus	9	22 % des leads remis
Commandes signées	**2**	**28 400 €** au panier moyen de 14 200 €

Le point que ce document doit faire retenir : ces 28 400 € ne viennent d'aucune acquisition, d'aucune campagne et d'aucun fichier acheté. **Ils viennent de fiches que Marnex possédait déjà, rouvertes une par une en une nuit.** Un lead ne dort pas, il vieillit — et ce qui ne valait rien en février peut valoir 25 points en octobre.

Périodicité de repassage du score sur les leads en veille (défaut : trimestrielle) : _____

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

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-qualification-scoring-relance-multicanal

---

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.