Rendez-vous — 46 posés en deux mois

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

Document établi le 09/11/2026

22 → 46, et le calcul du potentiel aux chiffres de Marnex · 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. **Un agenda est un territoire :** l'agent propose dans les plages que chaque commercial a lui-même ouvertes, et ne redessine jamais un agenda. Aucun rendez-vous déjà posé n'est déplacé par l'agent.

Les règles d'inscription, commercial par commercial

Commercial	Plages ouvertes	Contrainte respectée
Julien Marchais	Mardi et jeudi après-midi	**Temps de route pris en compte : deux rendez-vous à 90 km ne se suivent pas à une heure d'intervalle**
Sofia Renard	Matinées, vendredi bloqué	Aucune proposition hors plage, jamais
Créneau refusé par le prospect	Le prospect en propose un autre	**Transmis au commercial, qui accepte ou non** — l'agent n'arbitre pas

Le résultat sur deux mois

Mesure	Deux mois équivalents l'an dernier	Deux mois avec l'agent	Écart
Rendez-vous posés	22	**46**	**+ 24**
Leads travaillés par mois	150	**340**	La totalité du flux entrant
Délai de première qualification	4,2 jours	**11 minutes**	—

Ce que valent les 24 rendez-vous supplémentaires, aux chiffres de Marnex

Élément du calcul	Valeur	Origine du chiffre
Rendez-vous supplémentaires	24	Mesure sur deux mois
Taux de transformation d'un rendez-vous en commande	23 %	**Historique CRM de Marnex**
Panier moyen	14 200 €	Historique CRM de Marnex
Chiffre d'affaires potentiel	**≈ 78 000 €**	**24 × 23 % × 14 200 € = 5,5 commandes**

> **Potentiel, pas acquis.** Ce sont les commerciaux qui signent, et le cycle de vente de 11 semaines fait que **la moitié de ce montant se verra sur le trimestre suivant.** Un démonstrateur qui présenterait ces 78 000 € comme un résultat mentirait sur la nature du chiffre.

Le second gain, celui qui se compte rarement

Poste	Temps rendu par semaine	Valeur mensuelle approchée

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

Suivi de séquence, rédaction des relances, mise à jour du CRM	**18 heures** (ADV et 2 sédentaires)	**≈ 2 500 €** au coût horaire chargé
Abonnement de l'agent	—	**312 €** par mois
Écart mensuel	**Un demi-poste rendu au service**	**À calculer : ≈ 2 500 € de temps rendu moins l'abonnement, avant tout gain commercial**

Plages de rendez-vous ouvertes par chaque commercial, à confirmer : _____

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.