

Corrigé de l'exercice — Prospection IA

Client idéal type

- Dirigeant de PME de 5 à 50 salariés.
- Basé en Sarthe ou région Pays de la Loire.
- Cherche à gagner du temps sur des tâches administratives ou commerciales.

Email profil A : dirigeant industriel

Objet : *Gagner du temps sur vos devis et relances clients*

Bonjour [Prénom],

Les PME industrielles que j'accompagne perdent souvent plusieurs heures par semaine sur les devis, les relances et le suivi client. Nous avons développé une approche simple, sans code technique, pour automatiser ces tâches sans perte de contrôle.

Seriez-vous ouvert à un échange de 15 minutes pour identifier ce qui pourrait être optimisé chez [Entreprise] ?

Cordialement, [Signature]

Email profil B : dirigeant de bureau d'études

Objet : *Moins d'administratif, plus de projets*

Bonjour [Prénom],

Entre les appels d'offres, les relances et la documentation, le temps de bureau d'études se divise vite. L'IA et l'automatisation permettent aujourd'hui de réduire ce travail répétitif sans recruter.

Pourrions-nous échanger 15 minutes sur les points qui ralentissent le plus vos équipes ?

Cordialement, [Signature]

3 relances adaptées

1. **Non ouvert** : reformuler l'objet avec un bénéfice chiffré ou une question.
2. **Ouvert sans réponse** : courte relance avec témoignage ou cas concret.
3. **Réponse positive** : proposer rapidement un créneau via calendrier.

Points de vigilance

- Toujours personnaliser le nom, l'entreprise et le contexte.
- Respecter le consentement et la Loi Sapin 2.
- Tester plusieurs objets pour améliorer le taux d'ouverture.
- Ne jamais envoyer de données sensibles dans les prompts.

Grille d'évaluation du livrable

Critère	1 point	2 points	3 points
---------	---------	----------	----------

Client idéal	Critères vagues	3 critères mais peu ciblés	3 critères précis (taille, localisation, besoin)
Emails personnalisés	Messages génériques	Messages sectorisés mais sans détail local	Messages avec secteur, enjeu concret et question personnalisée
Relances	Relances identiques	Relances différenciées mais peu adaptées	3 relances adaptées au comportement du prospect
Conformité	Aucune mention	Mention partielle	Désinscription et base légale identifiées