



AGENCE IA
INTELLIGENCE AUTOMATISATION PERFORMANCE

GUIDE GRATUIT • IMPLANTATION IA

Calculateur : ce qu'un système brisé vous coûte par année

Une minute, quatre champs, et le montant que votre entreprise laisse sur la table chaque année.

- 01** Le calcul des appels manqués, des absences, de la base inactive et des références perdues
- 02** Un total annuel, avec vos propres chiffres, pas des statistiques d'ailleurs
- 03** Le point de comparaison pour évaluer n'importe quelle soumission d'IA

04 Ce que vous pouvez récupérer de façon réaliste la première année **agenceia.ca**

Ce que vous trouverez ici

En résumé

- Le calcul des appels manqués, des absences, de la base inactive et des références perdues
- Un total annuel, avec vos propres chiffres, pas des statistiques d'ailleurs
- Le point de comparaison pour évaluer n'importe quelle soumission d'IA
- Ce que vous pouvez récupérer de façon réaliste la première année

01

Pourquoi ce calcul avant tout le reste

02

Comment interpréter le résultat

03

Les quatre fuites, expliquées

Pourquoi ce calcul avant tout le reste

La plupart des propriétaires évaluent une dépense d'IA en la comparant à zéro. Ce n'est pas la bonne comparaison. La bonne comparaison est le montant que la situation actuelle coûte déjà, chaque année, sans que personne le comptabilise.

Ce calculateur ne mesure pas un potentiel théorique. Il mesure des occasions que vous avez déjà eues et qui sont sorties par la porte.

LA FUITE	LE CALCUL	VOTRE MONTANT
Appels manqués	appels manqués par semaine $\times$ 52 $\times$ valeur d'un client $\times$ 50 %	
Absences	rendez-vous non honorés par mois $\times$ 12 $\times$ valeur d'une plage	
Base inactive	contacts inactifs $\times$ 3 % $\times$ panier moyen	
Références perdues	clients servis l'an dernier sans demande d'avis $\times$ valeur d'une référence	
Total annuel qui sort par la porte		
Récupération réaliste la première année (25 %)		

Imprimez cette page et remplissez-la à la main. C'est le point de comparaison de n'importe quelle soumission d'IA.

Comment interpréter le résultat

- **Le total est une borne haute.** Vous ne récupérerez jamais 100 % de ces occasions, et personne ne devrait vous le promettre.
- **Une récupération réaliste se situe entre 20 % et 40 %** la première année, selon la rapidité de réponse et la qualité du suivi.

- **Comparez ce montant récupérable au coût du système.** Si le système coûte plus cher que ce qu'il récupère, ne le bâtissez pas.

Un système d'IA qui ne se rembourse pas dans l'année ne devrait pas être bâti. Le calcul se fait avant, pas après.

Les quatre fuites, expliquées

Les appels manqués

C'est la fuite la plus sous-estimée parce qu'elle est invisible. Le client qui n'a pas eu de réponse ne se plaint pas, il appelle ailleurs. Comptez vos appels manqués sur une semaine normale, pas sur votre meilleure semaine.

Les absences et annulations

Chaque plage non honorée coûte la valeur de la plage, plus le travail de la remplir, plus ce que le rendez-vous aurait généré ensuite. Les rappels confirmés et la liste d'attente automatisée règlent la majeure partie de cette fuite.

La base de données inactive

Des gens qui ont déjà levé la main, qui vous connaissent, et que personne n'a rejoints depuis un an. Un taux de réactivation prudent se situe entre 2 % et 5 %. Même à ce niveau, le montant surprend.

Les références et les avis

Le client content qui n'a jamais été sollicité ne parlera pas de vous, sauf par hasard. C'est le canal d'acquisition le moins cher, et c'est presque toujours celui qui n'a aucun système derrière.



AGENCE IA
INTELLIGENCE · AUTOMATISATION · PERFORMANCE

Vous voulez appliquer ça **chez vous ?**

Une séance de stratégie de 30 minutes, sans frais. On regarde vos opérations réelles et on chiffre les fuites avec vos propres nombres.

- 01** On cartographie comment les demandes entrent et où elles se perdent.
- 02** On chiffre ce que ces fuites coûtent, avec vos chiffres.
- 03** Vous repartez avec le plan, même si on ne travaille jamais ensemble.

agenceia.ca/reservation