



AGENCE IA
INTELLIGENCE AUTOMATISATION PERFORMANCE

GUIDE GRATUIT · MÉTIERS ET CONSTRUCTION

Le guide de l'IA pour les métiers et la construction

Vous êtes sur le chantier. Voici le système qui répond, qualifie et relance pendant ce temps-là.

- 01** Pourquoi le premier qui répond obtient le contrat, à prix égal ou supérieur
- 02** Le texto d'appel manqué: le gabarit exact qui obtient une réponse
- 03** La séquence de relance de soumission en quatre temps
- 04** Les comptes en souffrance: réclamer sans abîmer la relation

Ce que vous trouverez ici

En résumé

- Pourquoi le premier qui répond obtient le contrat, à prix égal ou supérieur
- Le texto d'appel manqué: le gabarit exact qui obtient une réponse
- La séquence de relance de soumission en quatre temps
- Les comptes en souffrance: réclamer sans abîmer la relation

01
À prix égal, c'est la vitesse qui gagne

02
Le texto d'appel manqué

03
La relance de soumission, en quatre temps

04
Faire rentrer l'argent sans jouer au collecteur

05
L'ordre d'implantation

À prix égal, c'est la vitesse qui gagne

Un client avec un chauffe-eau qui coule n'organise pas un appel d'offres. Il appelle trois numéros et donne le contrat au premier qui répond. Votre compétiteur ne vous bat pas sur le prix, il vous bat parce qu'il avait une main de libre.

Sur une urgence, le meilleur prix ne gagne pas. Le premier qui répond gagne.

Le texto d'appel manqué

C'est le système le plus rentable des métiers, et le plus simple à installer. Trois règles font toute la différence entre un texto qui convertit et un texto qu'on ignore.

- 01 Nommez l'entreprise dès le premier mot.** Un message anonyme ressemble à une arnaque et se fait bloquer.
- 02 Posez une question ouverte.** « Qu'est-ce qui se passe chez vous ? » obtient une réponse. « Nous vous rappellerons » n'en obtient aucune.
- 03 Proposez deux plages précises.** Le choix entre deux options ferme; une invitation vague ne ferme jamais.

Le gabarit

Bonjour, ici [Entreprise]. On était sur un chantier et on a manqué votre appel. Qu'est-ce qui se passe chez vous ?

Puis, selon la réponse: « Je peux vous envoyer un technicien ce soir entre 20h30 et 21h30, ou demain à 8h. Que préférez-vous ? »

La relance de soumission, en quatre temps

QUAND	LE MESSAGE	L'OBJECTIF
Jour 1	Confirmation de l'envoi et résumé du prix	Prouver que c'est arrivé
Jour 3	Une question: reste-t-il quelque chose à clarifier ?	Ouvrir la discussion
Jour 7	Une précision utile: délai, garantie, disponibilité	Donner une raison de répondre
Jour 14	La question franche: on va de l'avant ou on referme le dossier ?	Obtenir un non clair

Un non clair vaut mieux qu'un dossier ouvert pour l'éternité. Ce qui coûte cher, c'est l'incertitude qui traîne.

Faire rentrer l'argent sans jouer au collecteur

Personne n'aime appeler pour réclamer. C'est justement le genre de tâche qu'un agent fait mieux, parce qu'il n'a pas d'orgueil: rappel à 7 jours, à 15 jours, à 30 jours, toujours poli, toujours identique, jusqu'au paiement.

L'ordre d'implantation

- **Semaine 1.** Texto d'appel manqué et triage d'urgence.
- **Semaine 2.** Relance de soumission et confirmation de rendez-vous.
- **Semaine 3.** Suivi de facture et demande d'avis Google.
- **Ensuite.** Rappels d'entretien annuel, la base de revenus récurrents que presque personne n'exploite.



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