**1. 🎯**

**Problème identifié et pertinence**

**✅ Besoin réel :**

* Des milliers de freelances, closers, coachs, commerciaux perdent des deals par manque de recul ou mauvaise relance.
* Le diagnostic est souvent flou : “Je ne sais pas s’il était chaud, il m’a ghosté, je ne sais pas quoi dire…”
* Beaucoup ne savent ni identifier l’objection réelle, ni écrire une relance percutante.

🔥 LeadMirror résout cela avec une IA rapide, directe, et simple à utiliser.

**2. 👤**

**Marché cible & taille**

**🎯 Cible claire :**

* Closers et commerciaux (B2B, B2C) → marché en forte croissance avec le boom du high-ticket et de l’outbound
* Freelances et indépendants qui font eux-mêmes leur prospection
* Coachs et formateurs qui relancent leurs leads

**📊 Taille de marché :**

* Rien qu’en France : +1,5M d’indépendants et autoentrepreneurs
* +300 000 commerciaux dans les PME/ETI
* +60 000 closers et freelances dans le digital
* Marché mondial : énorme. USA + UK = eldorado potentiel

**🏆 Segments à très forte propension à acheter :**

* Coachs business / santé / bien-être
* Closer débutant ou solo
* Freelance en marketing / dev / SEO
* Sales reps SDR/BDR

**3. ⚙️**

**Fonctionnalités clés**

**MVP très simple à lancer :**

* Input : texte (copier-coller d’un email ou résumé d’appel)
* Analyse IA :
  + niveau d’intérêt perçu (froid / tiède / chaud)
  + objections probables (prix, timing, confiance, besoin)
  + qualité du rapport humain
* Output :
  + note de “chaleur du lead”
  + relance écrite (mail, SMS ou vocal) + alternatives possibles

⚡️ Ajouts à moyen terme : tracking de taux de réponse, scoring basé sur historique personnel, intégration CRM (Notion, Pipedrive, etc.)

**4. 💰**

**Monétisation et pricing**

**💸 Abonnement de 12 €/mois = bon positionnement :**

* Faible friction à l’achat
* ROI clair : un client gagné = des dizaines voire centaines d’euros
* Peut monter en gamme facilement avec :
  + Analyse de call audio/vidéo (avec transcription)
  + Rapports de performance hebdo
  + Intégration avec ClickUp, Trello, notion, PipeDrive…

**🔁 Récurrence naturelle :**

* Plus on vend, plus on relance → outil utilisé chaque semaine, voire quotidiennement par les pros

**5. 🧠**

**Avantage concurrentiel & barrière à l’entrée**

**✅ Simplicité + IA = combo gagnant**

* Beaucoup d’outils de relance sont trop lourds (type CRM) ou trop généralistes
* LeadMirror = rapide, ciblé, “juste ce qu’il faut”
* L’IA rend l’outil “intelligent” et personnalisable

**❌ Concurrence :**

* Très peu d’outils spécialisés sur analyse conversationnelle et relance ciblée texte (hors CRM ou call-center)
* Les concurrents indirects (Lavender, Regie.ai, Outreach) sont plus chers ou trop complexes

**✅ Conclusion – Potentiel de LeadMirror**