



# Avenir AI

## Guide du Tableau de Bord Client

Maîtrisez votre système d'intelligence de prospects IA en temps  
réel

Version 2.0 • Novembre 2024



# Démarrage

Votre parcours vers une gestion intelligente des  
prospects commence ici



## Connexion

1. Accédez à : <https://www.aveniraisolutions.ca/{locale}/client/login>
2. Entrez votre adresse courriel enregistrée
3. Entrez votre mot de passe sécurisé
4. Cliquez sur "**Connexion**" / "**Login**"

### Astuce : Changement de Langue

Basculez instantanément entre l'anglais et le français à l'aide du sélecteur de langue dans le coin supérieur droit de votre tableau de bord. Votre préférence est sauvegardée automatiquement.

## Configuration Initiale

Après votre première connexion, vous serez guidé à travers une configuration rapide en 3 étapes :

- **Étape 1** : Vérifiez vos informations d'entreprise
- **Étape 2** : Configurez vos préférences de prospects

- **Étape 3 :** Obtenez votre clé API pour l'intégration web



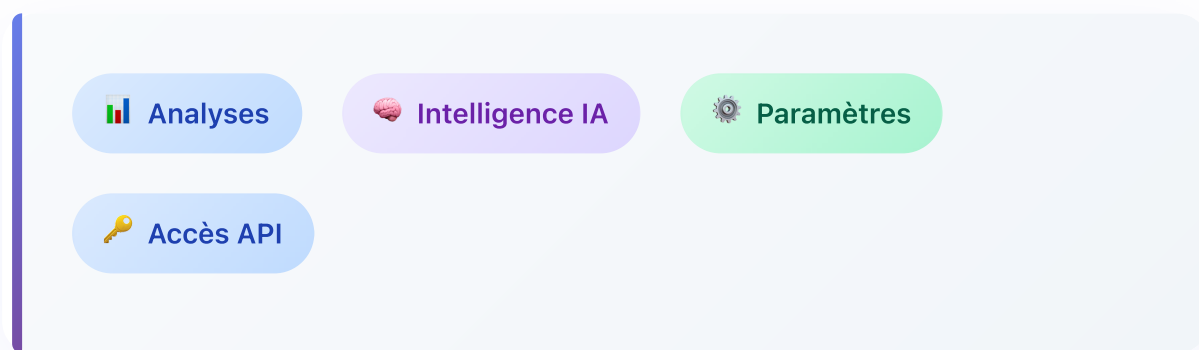
# **Vue d'Ensemble du Tableau de Bord**

Naviguez votre centre de commande en toute  
confiance



# Votre Tableau de Bord

## Menu de Navigation



### 1. Tableau des Prospects (Vue Centrale)

- Affichage en temps réel de tous vos prospects
- Analyse IA complétée en 5-15 secondes
- Options de filtrage : Tous / Actifs / Convertis / Archivés
- Tri par : Date, Urgence, Confiance, Statut

### 2. Métriques Clés du Tableau de Bord

- **Total des Prospects** : Compte cumulatif de toutes les soumissions
- **Haute Priorité** : Prospects nécessitant une attention immédiate
- **Confiance Moyenne** : Niveau de certitude de l'IA (0-100%)

- **Taux de Conversion** : Pourcentage de prospects convertis en clients



# Gestion des Prospects

Chaque prospect, analysé et actionnable





## Comprendre Vos Prospects




### Tableau des Informations sur les Prospects

| Champ     | Description   |
|-----------|---|
| Nom       | Nom complet du prospect tel que soumis                                    |
| Courriel  | Adresse courriel de contact principale                                    |
| Langue    | EN (Anglais) ou FR (Français) - détecté automatiquement                   |
| Message   | Message original soumis par le prospect                                   |
| Résumé IA | Aperçu concis de l'intention et des besoins du prospect                   |
| Intention | Raison catégorisée du contact (Demande de service, Partenariat, etc.)     |
| Ton       | Style de communication (Professionnel, Décontracté, Urgent, Direct, etc.) |

| Champ             | Description                                    |
|-------------------|--|
| <b>Urgence</b>    | Niveau de priorité : Élevée / Moyenne / Faible |
| <b>Confiance</b>  | Certitude de l'IA dans son analyse (0-100%)    |
| <b>Horodatage</b> | Date et heure de soumission du prospect        |

## Actions Disponibles

### Actions Rapides pour Chaque Prospect

-  **Marquer comme Contacté** - Suivez votre progression de suivi
-  **Réunion Réservée** - Enregistrez les rendez-vous programmés
-  **Client Converti** - Marquez les conversions réussies
-  **Pas de Vente** - Documentez les prospects non convertis
-  **Étiqueter le Prospect** - Ajoutez des étiquettes de catégorisation personnalisées
-  **Archiver le Prospect** - Retirer de la vue active (récupérable)
-  **Supprimer le Prospect** - Retirer définitivement (irréversible)



# **Analyses et Aperçus**

Décisions basées sur les données à portée de  
main



# Tableau de Bord des Analyses

**Accès :** Cliquez sur  **Analyses** dans le menu de navigation supérieur

## Métriques Disponibles

### 1. Total des Prospects

Compte complet de tous les prospects reçus depuis l'activation du compte. Cette métrique suit votre performance globale de génération de prospects.

### 2. Confiance Moyenne

Score de certitude moyen de l'IA sur tous les prospects analysés. Des scores plus élevés indiquent des modèles d'analyse plus définitifs.




### 3. Distribution des Intentions

Répartition visuelle des types de prospects :

- **Demande de Service :** Prospects recherchant vos offres principales
- **Partenariat B2B :** Opportunités de collaboration commerciale

- **Consultation** : Demandes de conseil ou de consultation
- **Demande de Support** : Besoins de support technique ou client
- **Demande d'Information** : Chercheurs d'informations générales

## 4. Répartition de l'Urgence

-  **Élevée** : Nécessite une action immédiate (dans les 24 heures)
-  **Moyenne** : Suivi dans les 24-48 heures
-  **Faible** : Demandes générales (48+ heures acceptable)

## 5. Analyse du Ton

Comprendre les styles de communication aide à prioriser et personnaliser vos réponses :

- **Professionnel** : Communication d'affaires formelle
- **Décontracté** : Approche amicale, informelle
- **Urgent** : Modèles de langage sensibles au temps
- **Curieux** : Ton exploratoire, de collecte d'informations
- **Direct** : Communication directe et concise

## 6. Distribution des Langues

Répartition en pourcentage des prospects anglophones vs francophones, vous aidant à comprendre la démographie de votre marché.

---

© 2024 Avenir AI Solutions • Tous droits réservés

[contact@aveniraisolutions.ca](mailto:contact@aveniraisolutions.ca)