

Date : 04/09/2025

Présent : Aline, Fetra, Francia, Faranah, Aziz

Début : 9h

Lieu : Googlemeet

## **Résumé de la réunion – Automatisation**

### **Automatisation WhatsApp**

- Aline a expliqué que l'automatisation WhatsApp est bloquée par les restrictions de Meta. adai finalise en demi-journée dès le déblocage et ceci ne sera pas facturé jusque opérationnel.
- Fetraniaina a soumis une nouvelle requête et échange avec des développeurs pour trouver une solution.
- En attendant, Faranah a demandé comment gérer manuellement les communications clients. Donc ce sera, capture à envoyer à Francia et envoi manuel des liens.

### **IA et gestion des clients**

- L'agent IA va générer une fiche récap à partir des infos renseignées par le prospect sur typeform
- Aziz a souligné que les infos n'étaient pas tjrs fiables  
 L'IA va donc aller chercher les infos sur le net au sujet du prospect. Ces infos seront ajoutées à la fiche recap de typeform à consulter sur Airtable par le commercial avant le rdv calendly.
- Un chatbot connecté à Airtable permet d'interroger directement les informations clients pour plus de clarté pour l'équipe FEEL GOOD.
- Faranah a souligné l'importance de bien renseigner Airtable et de former les équipes. Une formation aux équipes sera donnée par ADAI à l'équipe FEEL GOOD et ils restent disponibles pour le fonctionnement de l'opérationnel après.

### **Gestion des rendez-vous avec Calendly**

- Les prospects C1 et C2 réservent directement leurs créneaux ; C3 nécessite une prise de contact manuelle. Un mail automatique est envoyé à Aziz Francia et Faranah pour informer du rdv calendly programme dès que le créneau est bloqué par le prospect.
  - On choisit Google Meet plutôt que Zoom.
- Commandes, facturation et interface utilisateur
- Faranah souhaite un système permettant aux clients de commander et de recevoir des factures automatiquement.
  - Aline propose une fiche clients pour simplifier commandes et facturation, validée par Fetraniaina.
  - Francia a suggéré de recevoir automatiquement les fiches clients avant les rendez-vous par mail, mais ADAI a indiqué que ce sera pour l'instant à consulter sur Airtable.
  - Aline mettra en place le dashboard après finalisation d'airtable selon ce qui lui semble pertinent et demande à Faranah la liste des données souhaitées si besoin spécifiques ou additionnels.
  - Attribution des clients aux gestionnaires prévue manuellement pour éviter les erreurs.

## Typeform et collecte d'informations

- Aline insiste sur la validation des données avant intégration.
- Francia propose d'ajouter des photos dans Typeform, mais ce n'est pas possible.
- Les fiches techniques seront envoyées après les rendez-vous, puis intégrées dans Airtable. Etablir une fiche technique standard (ainsi que devis, facture, etc)

## Gestion des questions et suivi prospects

- Les questions spécifiques des clients dans Typeform seront gérées manuellement pour éviter un trop grand flux d'emails.
- Actuellement, trois personnes assurent le suivi des prospects dans la première phase avant que le prospect devienne un lead.

## Action Items

- Aline : envoyer le rapport d'automatisation, vérifier les emails de rappel clients, automatiser l'envoi des fiches techniques, vérifier l'intégration des photos dans Airtable, revoir la prestation prévue.
- Fetraniaina : renforcer la requête auprès de Meta, étudier l'intégration des infos clients dans le système.
- Faranah: transmettre ses créneaux Calendly à Aline

## Plan d'actions

| Action  | Deadline             |
|---|----------------------|
| <b>ADAI</b>   |                      |
| Envoyer le parcours (à valider par FEEL GOOD) et vérifier que le FAQ est correct  | 04/09/2025           |
| Amélioration de design sur Airtable   | 04/09/2025           |
| Ajouter la recherche IA sur le net pour compléter la fiche prospect (un seul document récap)  | 08/09/2025           |
| Ajuster les créneaux de l'équipe FEEL GOOD sur Calendly + paramétrer envoi automatique des mails (prospect + équipe Aziz, Faranah, Francia) | 08/09/2025           |
| Automatiser l'envoi de la facture (box raphia et couleurs) + définir comment l'équipe est informée de la commande                           | 08/09/2025           |
| Proposer les KPI pertinents du dashboard selon expérience   | 08/09/2025           |
| Envoyer Airtable pour revue des infos disponibles   | Sans date précisée   |
| Débloquer la situation WhatsApp   | Pas de timing défini |

| Action  | Deadline                                |
|---|---|
| Proposer dates de formation (sessions opérationnelles + manuel écrit)                               | Après mise en place de l'automatisation |
| Envoyer devis : intégration chat sur site web + agent de maintenance process                        | Sans date précisée                      |
| <b>FARANAH</b>  |   |
| Réfléchir à la liste additionnelle de KPI du dashboard  | 08/09/2025                              |
| <b>AZIZ</b>   |   |
| Proposer le fonctionnement de l'équipe commerciale (rôles & responsabilités)                        | 05/09/2025                              |
| <b>AZIZ &amp; FRANCIA</b>   |   |
| Définir les infos nécessaires sur le prospect avant RDV (pour éviter recherches manuelles)          | 08/09/2025                              |
| Simuler le parcours du prospect en conditions réelles (mails, fréquences, boutons, liens, contenus) | Sans date précisée                      |
| Créer les documents types : fiche technique, devis et facture                                       | 08/09/2025                              |