nectaria studio



LE GUIDE NECTARIA · OFFERT

10 tâches que vos outils peuvent faire à votre place.

Pour les dirigeants de PME et de start-up qui veulent récupérer du temps, sans changer de logiciels.

Automatisations · Agents IA · Exemples concrets

AVANT DE COMMENCER

Comment repérer une tâche à confier.

Une abeille ne fait jamais deux fois le même trajet pour rien. Dans une entreprise, les allers-retours inutiles se cachent dans les petites tâches de tous les jours. Trois questions suffisent pour les repérer.

1

Revient-elle chaque semaine ?

Une tâche rare ne vaut pas toujours la peine. Une tâche quotidienne, si.

2

Suit-elle une règle, ou faut-il lire ?

Une règle que l'on peut écrire : une automatisation. Un message ou un document à comprendre : un agent IA.

3

Un oubli vous coûte-t-il ?

Un devis non relancé, une facture en retard, un client sans réponse : c'est là que le gain se voit le plus.

Une automatisation

Elle suit une règle fixe : quand ceci arrive, faites cela. Idéale pour les tâches identiques d'une fois sur l'autre. Exemple : copier chaque commande du site dans la facturation.

Un agent IA

Il comprend la demande et choisit la bonne action, dans le cadre que vous fixez. Idéal pour ce qui varie : e-mails, questions, documents. Exemple : lire un e-mail client et préparer la réponse.

Le plus souvent, les deux travaillent ensemble : l'agent comprend, l'automatisation exécute. Et l'humain garde la main sur ce qui compte.

Ce que vous coûte une tâche répétitive

personnes × heures par semaine × 47 semaines × coût horaire chargé

Faites le calcul pour chaque tâche de ce guide qui vous parle. Le résultat est souvent la meilleure façon de choisir par où commencer. Le simulateur de notre site le fait pour vous : nectaria-studio.fr

VENTES ET RELATION CLIENT

Les tâches qui ralentissent vos ventes.

01 VENTES — Automatisation

Saisir les demandes entrantes

Le signe que ça coince	Les demandes arrivent par le site, par e-mail, par téléphone, et chacun les note à sa façon.
Ce qui peut se faire seul	La fiche du prospect se crée seule dans votre CRM, avec ses coordonnées, son besoin et l'origine de la demande.
Ce qui reste à vous	Vous décidez qui rappelle, et quand.

02 VENTES — Les deux

Préparer les devis

Le signe que ça coince	Chaque devis se refait à la main, et il part le lendemain, parfois plus tard.
Ce qui peut se faire seul	Le devis se pré-remplit à partir de votre grille de prix. Pour les demandes atypiques, un agent IA prépare une proposition.
Ce qui reste à vous	Vous relisez, ajustez et validez avant l'envoi.

03 VENTES — Automatisation

Relancer les devis sans réponse

Le signe que ça coince	Les relances dépendent de la mémoire de chacun. Certaines ne partent jamais.
Ce qui peut se faire seul	Une relance part au bon moment, à votre ton, et s'annule dès que le prospect répond.
Ce qui reste à vous	Vous fixez le délai, le ton et le nombre de relances.

04 RELATION CLIENT — Automatisation

Accueillir un nouveau client

Le signe que ça coince	Après la signature, il faut créer le dossier, envoyer les documents, prévenir l'équipe, émettre l'acompte.
Ce qui peut se faire seul	Le dossier se crée, l'e-mail de bienvenue part avec un lien pour caler le lancement, l'équipe est prévenue, la facture d'acompte est émise.
Ce qui reste à vous	Vous gardez le premier vrai échange avec le client.

RELATION CLIENT ET ADMINISTRATIF

Les tâches qui grignotent la semaine.

05 RELATION CLIENT — Agent IA

Répondre aux questions courantes

Le signe que ça coince	Où en est ma commande ? Quels horaires ? Comment faire un retour ? Les mêmes questions, tous les jours, et rien le soir.
Ce qui peut se faire seul	Un agent IA comprend la question, retrouve l'information dans vos outils et répond, ou prépare la réponse.
Ce qui reste à vous	Ce qui vous engage attend votre validation. Les cas délicats arrivent à la bonne personne.

06 ADMINISTRATIF — Les deux

Ranger et saisir les factures fournisseurs

Le signe que ça coince	Les factures dorment dans la boîte mail, et le même montant est tapé dans plusieurs outils.
Ce qui peut se faire seul	La facture est renommée, rangée, et ses informations sont saisies. Un agent IA lit les formats inhabituels.
Ce qui reste à vous	Le paiement attend toujours votre feu vert.

07 ADMINISTRATIF — Agent IA

Extraire les informations des documents

Le signe que ça coince	Bons de commande, contrats, attestations : il faut les lire pour en tirer trois informations.
Ce qui peut se faire seul	Un agent IA extrait les informations utiles et les range au bon endroit. Ce qui est douteux est signalé.
Ce qui reste à vous	Vous tranchez les cas incertains.

08 PILOTAGE — Automatisation

Préparer le reporting de la semaine

Le signe que ça coince	Le lundi matin passe à collecter des chiffres dans le CRM, la facturation et le site.
Ce qui peut se faire seul	Les chiffres sont collectés, le tableau de bord se met à jour et une synthèse part à la direction. Une alerte prévient si un indicateur décroche.
Ce qui reste à vous	Vous analysez et vous décidez, au lieu de compiler.

Les deux dernières, puis votre liste.

09 RECRUTEMENT — Agent IA

Trier les candidatures

Le signe que ça coince — Des dizaines de CV à lire, des candidats sans réponse, des allers-retours pour caler les entretiens.

Ce qui peut se faire seul — Un agent IA lit chaque candidature selon vos critères, répond à tous les candidats et propose des créneaux d'entretien.

Ce qui reste à vous — Vous choisissez qui rencontrer. La décision reste humaine.

10 ÉQUIPE — Agent IA

Retrouver une information interne

Le signe que ça coince — « C'est quoi déjà la procédure ? » « Où est le dernier tarif ? » Les mêmes questions interrompent les mêmes personnes.

Ce qui peut se faire seul — Un agent IA retrouve la bonne réponse dans vos documents (procédures, tarifs, fiches produit) en quelques secondes.

Ce qui reste à vous — Vous gardez vos documents à jour : c'est sa seule source.

Votre tâche	Combien de fois par semaine ?	Temps passé par semaine	Règle fixe ou à lire ?	Coût d'un oubli

ET MAINTENANT ?

Commencez par une seule tâche. La bonne.

Celle qui revient le plus souvent et qui suit la règle la plus simple. Le gain se voit vite, et vos équipes prennent confiance pour la suite.

1. **Remplissez votre grille.** Même approximative, elle montre où part le temps.
2. **Gardez les deux ou trois tâches qui coûtent le plus.** Ce sont vos premières candidates.
3. **Parlons-en.** On regarde ensemble ce qui peut se faire seul, ce qui demande un agent, et ce qui doit rester humain.

ÉCHANGE DÉCOUVERTE · SANS ENGAGEMENT

Réserver un échange

nectaria-studio.fr/#contact
contact@nectaria-studio.fr · réponse sous 48 h

Si l'IA n'est pas la bonne réponse pour vous, on vous le dira.

Scannez pour réserver

On ne remplace pas l'humain. On lui donne des ailes.