

UNE LECTURE DE 2 MINUTES AVANT NOTRE APPEL

À quoi vous attendre lors de votre appel découverte

Trente minutes, gratuites, et réellement utiles même si nous ne travaillons jamais ensemble. Voici exactement comment l'appel se déroule, pour que vous puissiez décider s'il vaut votre temps — et en tirer le maximum si c'est le cas.

01 Ce que c'est (et ce que ce n'est pas)

Un appel découverte est une séance de travail, pas un argumentaire de vente. Nous passons le temps à comprendre comment votre entreprise fonctionne réellement — où vont les heures, ce qui est manuel, ce qui est fragile — et nous vous disons franchement ce que nous corrigerions en premier et, en gros, ce que cela implique. Si nous ne sommes pas le bon choix, nous vous le dirons et vous orienterons vers mieux.

02 Comment vous préparer (10 minutes, facultatif)

- **Notez les tâches répétitives.** Les 3 à 5 tâches que vous ou votre équipe refaites sans cesse. Pas besoin de les organiser — une liste en vrac suffit.
- **Connaissez vos chiffres approximatifs.** Combien de clients, de commandes, de factures par mois? La précision n'a pas d'importance; l'ordre de grandeur, oui.
- **Choisissez votre flux de travail le plus agaçant.** Celui qui vous fait soupirer. C'est habituellement par là que nous commençons.

Ne rien préparer du tout fonctionne aussi — les questions que nous posons font tout ressortir.

03 Comment se déroulent les 30 minutes

MIN 0-5

Contexte

Votre entreprise, votre équipe, à quoi ressemble la croissance en ce moment.

MIN 5-20

Tour des flux de travail

Nous parcourons 1 ou 2 de vos flux de travail étape par étape, en repérant ce qui peut rouler tout seul.

MIN 20-30

Recommandations

Ce que nous automatiserions en premier, dans quel ordre, et ce que cela demande en gros.

04 Ce avec quoi vous repartez

- Une courte liste priorisée des automatisations qui se rentabiliseraient le plus vite.
- Des explications en langage clair — ce que fait chaque correctif, en termes d'affaires, pas en jargon technique.
- Un avis honnête entre développer et acheter — y compris les cas où un outil prêt à l'emploi suffit et où nous embaucher serait exagéré.

05 Ce que nous ne ferons jamais

- ✗ Vous presser de décider pendant l'appel — vous n'entendrez jamais « ce prix expire aujourd'hui ».
- ✗ Vous noyer de jargon pour avoir l'air brillants.
- ✗ Vous ajouter à une liste d'envoi ou vous « relancer » sans fin. Un seul courriel récapitulatif; si vous en voulez plus, vous nous le demanderez.

Prêts quand vous l'êtes.

Réservez un moment qui vous convient — les soirs et les fins de semaine peuvent aussi être demandés.

Confirmation instantanée, annulation facile.

Réservez un appel gratuit →