Artivib

GUIDE GRATUIT

Les 12 automatisations qui font gagner *10 h par semaine*

Des exemples concrets pour indépendants et TPE : le problème, le fonctionnement, les outils et le premier pas pour chacune.

Les temps gagnés sont des ordres de grandeur ; ils varient selon votre activité.

SOMMAIRE

Par où commencer ?

Choisissez d’abord les automatisations qui touchent vos clients (réponse, relance, RDV) : ce sont elles qui rapportent le plus vite.

01	**Réponse automatique aux demandes**	~1 h / semaine
02	**Relance des devis non signés**	~1 h / semaine
03	**Prise de RDV en ligne**	~1 h 30 / semaine
04	**Factures générées à la signature**	~45 min / semaine
05	**Relance des impayés**	~30 min / semaine
06	**Fiche client créée toute seule**	~1 h / semaine
07	**Publication programmée**	~2 h / semaine
08	**Assistant IA pour les questions fréquentes**	~1 h / semaine
09	**Demande d'avis Google après mission**	~20 min / semaine
10	**Tableau de bord du lundi**	~45 min / semaine
11	**Onboarding client automatique**	~45 min / semaine
12	**Recyclage des anciens prospects**	~30 min / semaine

01

Réponse automatique aux demandes

Temps gagné : ~1 h / semaine

LE PROBLÈME

Une demande arrive le soir ou le week-end et reste sans réponse jusqu'au lendemain. Le prospect contacte quelqu'un d'autre.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le formulaire de votre site ou un e-mail déclenche le scénario.
2. Un e-mail personnalisé part en 2 minutes avec votre lien de prise de RDV.
3. Le contact est ajouté à votre CRM avec sa demande.

OUTILS

Formulaire du site, n8n ou Make, Gmail / Outlook, CRM

POUR DÉMARRER

Rédigez un modèle de réponse chaleureux avec vos 2 ou 3 questions habituelles.

02

Relance des devis non signés

Temps gagné : ~1 h / semaine

LE PROBLÈME

Les devis partent, puis on oublie de relancer. Une partie des clients attend juste un rappel.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le devis envoyé est enregistré avec sa date.
2. Une relance polie part à J+3, puis une seconde à J+7.
3. Si le devis est signé, les relances s'arrêtent seules.

OUTILS

Perfex CRM ou votre outil de devis, n8n, e-mail

POUR DÉMARRER

Listez vos devis en attente et écrivez deux messages de relance courts.

03

Prise de RDV en ligne

Temps gagné : ~1 h 30 / semaine

LE PROBLÈME

Trouver un créneau prend souvent 4 ou 5 messages par client.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le client choisit lui-même un créneau libre.
2. Le RDV s'ajoute à votre agenda avec ses infos.
3. Un rappel SMS ou e-mail part la veille.

OUTILS

Appointly, Calendly ou Google Agenda, SMS

POUR DÉMARRER

Définissez vos plages disponibles et la durée type d'un rendez-vous.

04

Factures générées à la signature

Temps gagné : ~45 min / semaine

LE PROBLÈME

Recopier un devis en facture, c'est du temps perdu et un risque d'erreur.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le devis est accepté en ligne.
2. La facture est créée avec les mêmes lignes.
3. Elle part au client et s'enregistre dans votre suivi.

OUTILS

Perfex CRM, Stripe ou virement, n8n

POUR DÉMARRER

Vérifiez que vos devis et factures utilisent les mêmes articles.

05

Relance des impayés

Temps gagné : ~30 min / semaine

LE PROBLÈME

Relancer un client pour un paiement est désagréable, alors on repousse.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le scénario surveille les factures échues.
2. Un rappel courtois part à J+7, un second à J+15.
3. Vous êtes alerté si rien ne bouge à J+30.

OUTILS

CRM ou outil de facturation, n8n, e-mail

POUR DÉMARRER

Écrivez un premier rappel bienveillant, puis un second plus ferme.

06

Fiche client créée toute seule

Temps gagné : ~1 h / semaine

LE PROBLÈME

Les contacts sont éparpillés entre e-mails, SMS, carnet et Excel.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Chaque nouveau contact (formulaire, appel, e-mail) est capté.
2. Sa fiche est créée ou mise à jour dans le CRM.
3. L'historique des échanges s'y rattache automatiquement.

OUTILS

Perfex CRM ou HubSpot, n8n

POUR DÉMARRER

Choisissez un seul endroit où vivent vos clients : votre CRM.

07

Publication programmée

Temps gagné : ~2 h / semaine

LE PROBLÈME

Publier au jour le jour demande de l'énergie, et la régularité finit par lâcher.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Vous préparez un mois de contenus en une séance.
2. Les posts sont programmés sur vos réseaux.
3. Un bilan des statistiques arrive chaque mois.

OUTILS

Metricool, Canva, Meta Business Suite

POUR DÉMARRER

Fixez 2 ou 3 thèmes récurrents et un rythme tenable (ex. 3 posts / semaine).

08

Assistant IA pour les questions fréquentes

Temps gagné : ~1 h / semaine

LE PROBLÈME

Les mêmes questions reviennent : tarifs, délais, zone d'intervention.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Vos réponses types sont rassemblées dans une base.
2. Un assistant IA répond sur le site ou par e-mail, 24 h / 24.
3. Les demandes complexes vous sont transmises.

OUTILS

Assistant IA connecté à votre site, n8n

POUR DÉMARRER

Notez les 10 questions qu'on vous pose le plus et vos réponses.

09

Demande d'avis Google après mission

Temps gagné : ~20 min / semaine

LE PROBLÈME

Les clients satisfaits oublient de laisser un avis si on ne leur demande pas.

COMMENT ÇA MARCHE

1. La mission est marquée terminée dans le CRM.
2. Un message de remerciement part avec le lien d'avis.
3. Un rappel doux part une semaine plus tard.

OUTILS

Fiche Google Business, CRM, n8n, e-mail ou SMS

POUR DÉMARRER

Récupérez le lien direct « laisser un avis » de votre fiche Google.

10

Tableau de bord du lundi

Temps gagné : ~45 min / semaine

LE PROBLÈME

On pilote à l'instinct faute de temps pour compiler les chiffres.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Les données sont collectées dans vos outils.
2. Un tableau de bord se met à jour seul.
3. Un résumé arrive chaque lundi matin par e-mail.

OUTILS

Google Sheets ou Looker Studio, n8n

POUR DÉMARRER

Choisissez 4 chiffres clés : demandes, devis, ventes, encaissements.

11

Onboarding client automatique

Temps gagné : ~45 min / semaine

LE PROBLÈME

Chaque nouveau client demande les mêmes envois : bienvenue, documents, accès.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Le contrat ou le paiement déclenche le scénario.
2. Un e-mail de bienvenue part avec les documents utiles.
3. Les tâches internes sont créées pour vous.

OUTILS

CRM, Google Drive, n8n, e-mail

POUR DÉMARRER

Rassemblez ce que vous envoyez à chaque nouveau client.

12

Recyclage des anciens prospects

Temps gagné : ~30 min / semaine

LE PROBLÈME

Des prospects intéressés il y a 6 mois dorment dans vos contacts.

COMMENT ÇA MARCHE

1. Les prospects sans réponse depuis 3 mois sont repérés.
2. Une courte séquence leur propose une nouveauté ou un conseil.
3. Ceux qui répondent remontent en tête de liste.

OUTILS

CRM, n8n, e-mail

POUR DÉMARRER

Préparez une offre ou un contenu utile à leur proposer.

On choisit ensemble vos 3 priorités ?

30 minutes au téléphone, offertes et sans engagement. Vous repartez avec les automatisations qui vous rapporteront le plus, dans le bon ordre.

Choisir mon créneau sur artivib.fr

Artivib · Manal Megzari · Strasbourg, Grand Est
L’automatisation et l’IA au service de vos ambitions