



WORKBOOK

SPÉCIAL CONSULTATION



À PROPOS DE CE LIVRET

L'objectif de ce livret est de t'aider à préparer au mieux la consultation gratuite que tu viens de réserver.

Tu pourras y revoir les grands principes de l'AIAA, lire des études de cas de véritables entreprises ayant eu recours à ce type de services, ainsi que préparer tes questions et prendre des notes.

Nous te souhaitons une excellente lecture.

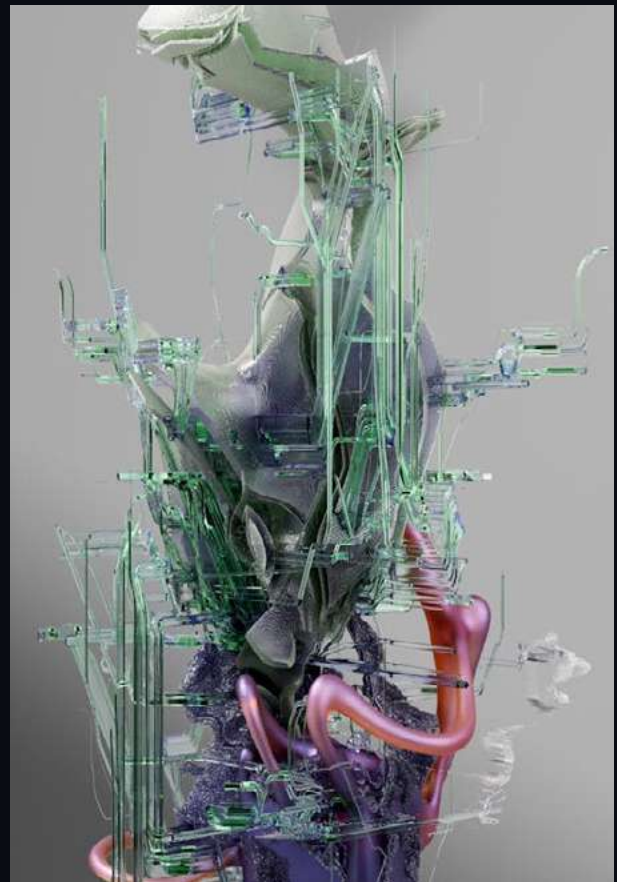


TABLE DES MATIÈRES

01. Bien préparer son rendez-vous

02. Comprendre l'AIAA et études de cas

03. Prise de note lors du rendez-vous

01.

BIEN PRÉPARER SON RENDEZ-VOUS

L'objectif du rendez-vous :

- Faire le point sur ta situation et ton projet
- Répondre à toutes tes questions
- Si tel est ton souhait et que ton profil le permet : présentation et proposition d'accompagnement personnalisé
- Dans le cas contraire, le coach te proposera un plan d'action pour progresser vers tes objectifs en autonomie

Les prérequis pour le bon déroulement du rendez-vous :

- S'assurer d'être dans un endroit calme et isolé
- S'assurer d'avoir bloqué 45 minutes de son temps
- Recommandé : Se connecter plusieurs minutes avant le rendez-vous pour vérifier ses paramètres vidéos et audios.

En cas d'empêchement :

- Prévenir son interlocuteur
- Annuler ou déplacer son rendez-vous



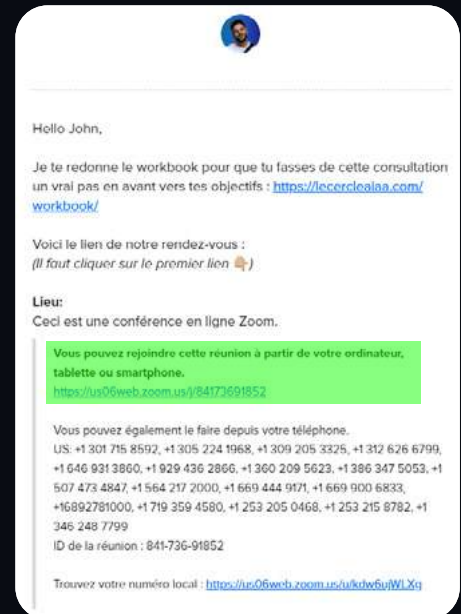
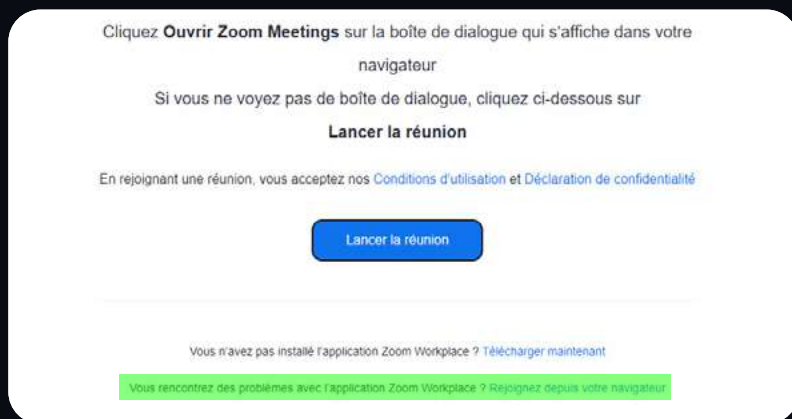
zoom

Utilisation de Zoom :

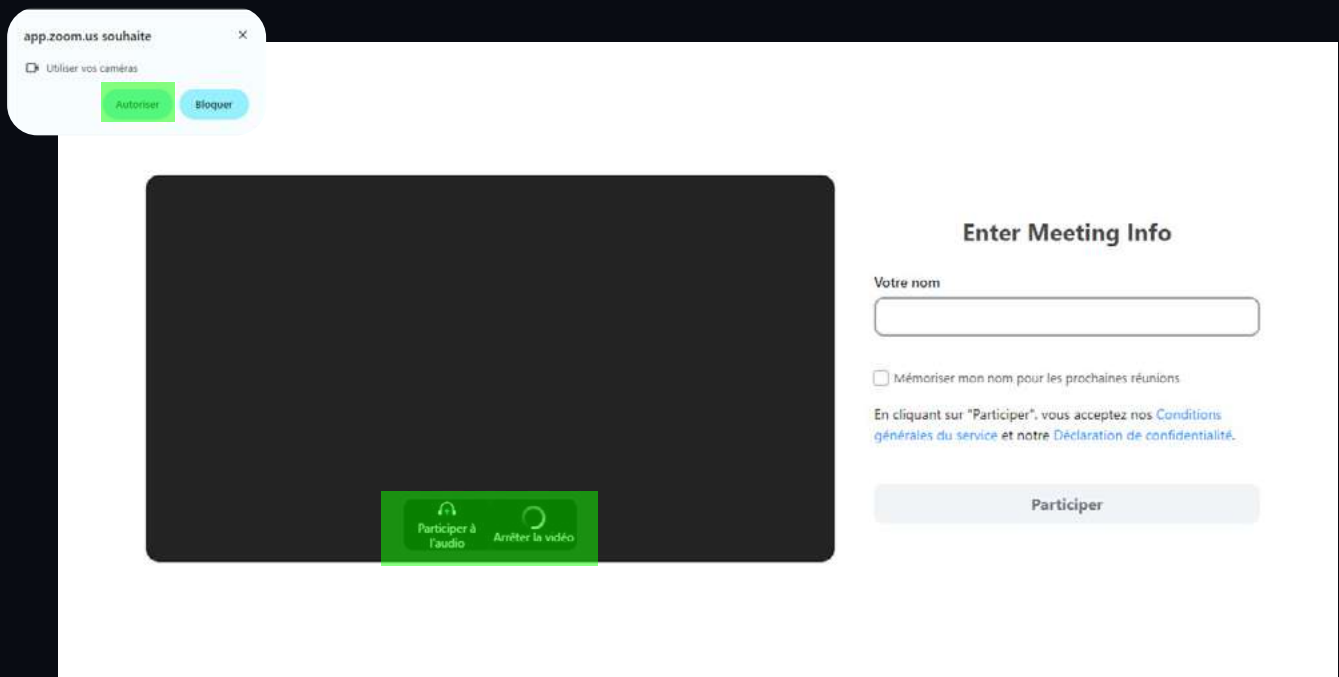
Le rendez-vous aura lieu sur la plateforme Zoom, un outil gratuit pour les visioconférences. Si tu n'es pas familier avec cet outil, voici quelques indications pour te guider :

1. Tu recevras le lien pour rejoindre la visioconférence par e-mail **25 minutes** avant l'heure du rendez-vous. Il te suffira de cliquer dessus :

2. Rejoins la session Zoom depuis ton navigateur pour éviter le téléchargement de l'application. Pour se faire tu dois appuyer une première fois sur « **Lancer la réunion** » puis annuler pour faire apparaître l'option :



3. À l'aide des différents boutons, tu pourras configurer le son et la vidéo tout en donnant les autorisations nécessaires à Zoom. C'est terminé, il ne te reste plus qu'à patienter.



02.

PIQÛRE DE RAPPEL C'EST QUOI L'AIAA ?

L'acronyme AIAA signifie Artificial Intelligence Automatisation Agency, traduit en Français par une **Agence d'Intelligence Artificiel et d'Automatisation**, ou plus simplement encore : **une agence IA**.

Une agence IA est une activité de prestation de services destinée à une clientèle professionnelle, ce que l'on appelle un marché B2B (Business to Business). Son rôle est d'automatiser les tâches répétitives d'une entreprise, autrement dit de **remplacer l'action humaine par un processus informatique totalement autonome**, tout en les combinant avec l'Intelligence Artificielle pour les rendre encore plus efficaces.

Les bénéfices sont multiples, les entreprises deviennent :

- Plus productives
- Plus rentables
- Plus flexibles
- Plus compétitives

Ces entreprises paient le prix fort pour bénéficier de cette technologie et il est possible de mettre en place une récurrence (des revenus qui tombent tous les mois en automatique) grâce à la maintenance et l'amélioration continue des services en places.

C'est une activité **parfaitement compatible avec la vie de digital nomad**, c'est à dire que tu peux travailler avec des clients partout en France, tout en travaillant depuis chez toi ou n'importe où dans le monde.

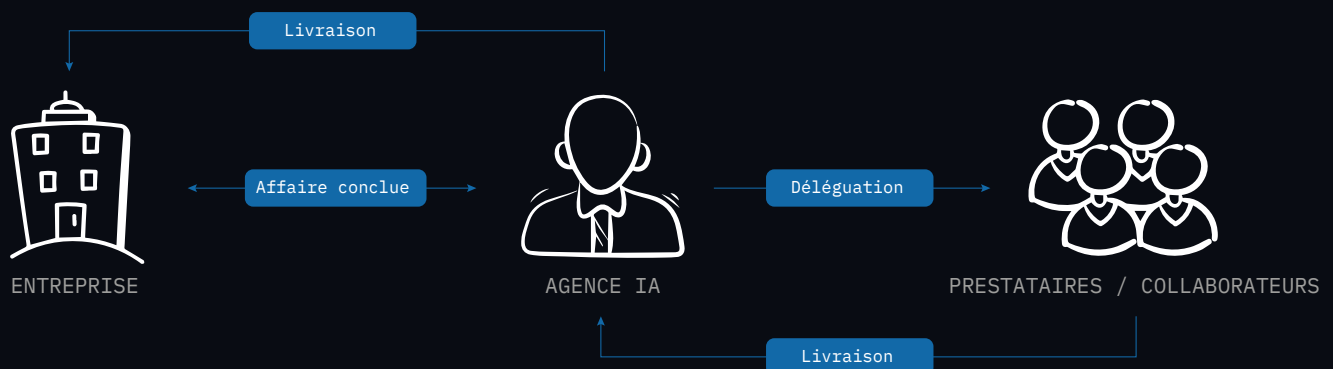
Pourquoi parle-t-on d'agence ?

Ce modèle s'oppose à celui de freelance, dans lequel tu es à la fois responsable du développement commercial de ton activité et de la délivrabilité de tes services. Cela implique d'être un véritable technicien, de maîtriser en profondeur les solutions no-code, mais aussi d'avoir des connaissances en développement pour être véritablement compétitif sur le marché. En plus de tout cela, il faut travailler les autres domaines : marketing, vente, administratif...

La problématique rencontrée avec ce modèle est la capacité à faire croître son activité, qui sera limitée par notre temps. Le temps que nous passons à mettre sur pied des services est du temps qui n'est pas consacré au développement de l'activité.

En revanche, adopter le modèle d'agence vise à déléguer rapidement l'aspect opérationnel à des prestataires ou des collaborateurs, c'est-à-dire la création et configuration des automatisations, afin de se concentrer au maximum sur le développement stratégique et commercial de l'agence IA.

Cela offre une possibilité exponentielle de croissance, de se dégager plus de temps et de prendre part à la révolution de l'Intelligence Artificielle sans avoir un profil technique.



RESSOURCES : ÉTUDES DE CAS

Résultat : beaucoup plus de points de contact avec ses prospects, un taux d'ouverture qui augmente de 10 % et, par conséquent, plus de conversions en clients.



Capture d'écran de l'outil Make, utilisé pour réaliser la prestation ci-dessus

Cas n°2 : Ewigo Nantes Ouest

Prestation réalisé par l'agence l'agence Konnect IA de Baptiste Bruent, participant accompagné par Le Cercle AIAA.

Ewigo Nantes Ouest est une PME spécialisé dans l'achat et la revente de véhicules d'occasion.

Ils utilisent de nombreuses plateformes en ligne (Leboncoin, La centrale, L'argus etc) pour mettre en avant leurs véhicules à vendre.

Le problème : gérer chaque jour toutes les nouvelles demandes est quelque chose d'extrêmement chronophage et très répétitif, puisque à chaque e-mail l'équipe de Ewigo Nantes devait :

- Rechercher le lien interne du véhicule pour une donner davantage d'informations
- Répondre aux questions redondantes et fournir des détails sur la procédure de reprise
- Transmettre l'annonce dans l'e-mail et les coordonnées du commerciale

Baptiste à la tête de son agence, a donc réaliser une automatisation pour :

- Récupérer et stocker toutes les nouvelles demandes
- Analyser et préparer les réponses aux questions
- Récupérer toutes les informations sur le véhicule sectionné
- Rédiger et envoyer un e-mail dynamique adapter à la demande
- Alerter les équipes commerciales pour suivi

Résultat, cette simple automatisation a permit d'économiser un bon nombre d'heure chaque jour aux équipes commerciales et leur permettre de se focaliser davantage sur la vente pur.

Cas n°3 : Klarna

Klarna est une startup suédoise de solutions d'affacturage en ligne, elle permet de régler ses achats en ligne en plusieurs fois sans frais.

Naturellement dans ce type d'entreprise, le service client doit gérer un nombre colossale de demandes, un véritable travail de titan.

En partenariat avec OpenAI, Klarna a donc mis au point un assistant IA qui a radicalement changé la donne.

En un mois seulement, cet assistant a géré deux tiers des chats de service client, soit 2,3 millions de conversations.

C'est l'équivalent du travail de 700 agents à temps plein.

Mais par-dessus tout, c'est :

- Une résolution plus précise des demandes,
- Une réduction de 25% des répétitions d'interactions,
- Un temps de résolution des demandes réduit de 11 minutes à moins de 2 minutes.

03.

ESPACE PRISE DE NOTES

Cet espace te servira à prendre des notes lors de ta consultation AIAA. Tu peux compléter le document depuis ton ordinateur ou un mobile. Nous t'avons préparé une série de questions pour t'inspirer :

1. C'est quoi exactement l'AIAA ?

2. Faut-il être un expert en Intelligence Artificielle pour se lancer ?

3. Combien de capital de départ est nécessaire ?

+ 4. Qu'est-ce qu'on vend exactement avec nos agences ?



5. Combien cela peut me rapporter ?

6. Comment obtenir ses premiers clients ?



Encore des questions ? Note les :

