

# CHECKLIST DE DÉMARRAGE

## IA + Marketing Automation

Votre guide pratique pour réussir en 5 étapes

### ■ POURQUOI CETTE CHECKLIST ?

Cette checklist vous accompagne **étape par étape** dans le déploiement de l'intelligence artificielle et du marketing automation au sein de votre entreprise. Suivez ces **5 phases** pour démarrer efficacement, **même sans expertise technique** préalable.

- ✓ Approche progressive et pragmatique
- ✓ Actions concrètes avec exemples
- ✓ Focus sur les Quick Wins
- ✓ Mesure de résultats dès le départ

## ■ PHASE 1 : AUDIT PRÉALABLE

### Cartographiez votre situation actuelle

- Listez tous les processus marketing répétitifs que vous effectuez manuellement

■ *Ex: envoi d'emails de bienvenue, relances prospects, publication réseaux sociaux*

- Estimez le temps hebdomadaire consacré à chaque tâche répétitive

■ *Utilisez un tableur simple : Tâche | Fréquence | Temps estimé*

- Identifiez les données clients dont vous disposez déjà

■ *Ex: CRM, liste emails, historique d'achats, comportements web*

- Évaluez votre maturité digitale actuelle

■ *Avez-vous un CRM ? Des outils marketing ? Des processus documentés ?*

- Notez les points de friction dans votre parcours client

■ *Où perdez-vous des prospects ? Quelles étapes sont les plus laborieuses ?*

## ■ PHASE 2 : CHOIX DU PREMIER CAS D'USAGE

### Sélectionnez un Quick Win

MATRICE EFFORT / IMPACT	IMPACT FAIBLE	IMPACT FORT
EFFORT FAIBLE	À envisager plus tard	■ <b>COMMENCEZ ICI</b>  Quick Wins Résultats rapides
EFFORT FORT	■ <b>À éviter</b> au démarrage	Projets stratégiques (à planifier)

- Identifiez 3 à 5 cas d'usage potentiels issus de votre audit

- *Privilégiez des processus avec volume suffisant et impact mesurable*

- Classez-les selon la matrice Effort/Impact ci-dessus

- *Soyez réaliste sur vos ressources disponibles (temps, budget, compétences)*

- Sélectionnez LE cas d'usage à fort impact / faible effort

- *Exemples gagnants : email de bienvenue automatisé, nurturing leads, FAQ chatbot*

- Définissez un objectif SMART pour ce premier cas

- *Ex: Réduire de 50% le temps d'envoi des emails de bienvenue en 1 mois*

## ■ PHASE 3 : SÉLECTION D'OUTIL

### Choisissez la solution adaptée à vos besoins

- Définissez vos critères de sélection prioritaires

■ *Budget max, intégrations nécessaires (CRM, site web), niveau technique équipe*

- Présélectionnez 2-3 outils adaptés à votre cas d'usage

■ *Pour débiter : HubSpot (gratuit), Brevo, ActiveCampaign selon vos besoins*

- Testez les versions gratuites ou essais de chaque outil

■ *Créez un workflow simple test pour comparer l'ergonomie et les fonctionnalités*

- Vérifiez la compatibilité avec votre stack technique existant

■ *APIs disponibles ? Plugins pour votre CMS ? Support en français ?*

- Évaluez le support et les ressources de formation disponibles

■ *Documentation, tutoriels vidéo, communauté active, support client réactif*

- Prenez votre décision et souscrivez à l'offre adaptée

■ *Commencez par un abonnement mensuel pour garder de la flexibilité*

### ■ Tableau de comparaison à remplir

Critère	Outil 1	Outil 2	Outil 3
Budget mensuel			
Facilité d'usage (/5)			
Intégrations clés			
Support français			
IA intégrée			
Score total			

## ■ PHASE 4 : MISE EN PLACE

### Roadmap 4 semaines

#### ■ SEMAINE 1 : Configuration et formation

- 
- Configurez votre compte et connectez vos outils existants

- *Intégrez CRM, site web, réseaux sociaux selon besoins*

- Importez votre base de contacts et nettoyez-la

- *Supprimez doublons, corrigez emails invalides, segmentez*

- Formez votre équipe aux fonctionnalités de base

- *Session de 2h : interface, création workflow simple, premiers tests*

- Documentez vos premiers processus

- *Créez un guide interne simple avec captures d'écran*

## ■ SEMAINE 2 : Création du premier workflow

- Construisez votre workflow d'automatisation

- *Commencez simple : trigger → action → email. Complexifiez ensuite.*

- Créez vos templates d'emails avec l'IA

- *Utilisez ChatGPT ou l'IA de votre outil pour générer les contenus*

- Paramétrez les règles de segmentation

- *Définissez qui reçoit quoi selon profil, comportement, étape parcours*

- Testez en interne avant déploiement

- *Envoyez-vous les emails, vérifiez affichage mobile/desktop, liens*

## ■ SEMAINE 3 : Lancement et surveillance

- Activez votre workflow sur un petit segment test
  - Commencez par 10-20% de votre base pour valider le fonctionnement
- Surveillez les premiers résultats quotidiennement
  - Vérifiez taux d'ouverture, clics, délivrabilité. Ajustez si besoin.
- Collectez les retours de votre équipe
  - Points positifs ? Difficultés rencontrées ? Suggestions d'amélioration ?
- Corrigez les bugs et ajustez les messages
  - Itérez rapidement sur base des premières données réelles

## ■ SEMAINE 4 : Optimisation et déploiement complet

- Déployez sur l'ensemble de votre base
  - Si tests concluants, activez pour 100% des contacts concernés
- Lancez vos premiers tests A/B
  - Testez objets d'emails, CTA, horaires d'envoi, contenus
- Documentez ce qui fonctionne (et ce qui ne fonctionne pas)
  - Créez une base de connaissance interne pour capitaliser
- Identifiez le prochain cas d'usage à automatiser
  - Vous avez réussi le premier ! Passez au suivant dans votre matrice.

## ■ PHASE 5 : MESURE DES RÉSULTATS

### Définissez et suivez vos KPIs

- Identifiez 3 à 5 KPIs pertinents pour votre cas d'usage
  - Voir tableau ci-dessous pour choisir les indicateurs adaptés
- Mesurez vos résultats AVANT automatisation (baseline)
  - Essentiel pour démontrer l'impact réel de votre démarche
- Configurez un dashboard de suivi hebdomadaire
  - Utilisez les rapports natifs de votre outil ou Google Sheets

- Analysez les résultats toutes les 2 semaines

■ *Identifiez tendances, points d'amélioration, actions correctives*

- Calculez le ROI de votre investissement

■ *Temps économisé x coût horaire vs coût de l'outil + mise en place*

## ■ KPIs essentiels selon votre cas d'usage

Type d'automatisation	KPIs prioritaires à suivre
Email automation	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taux d'ouverture • Taux de clic</li><li>• Taux de conversion • Temps économisé</li></ul>
Lead nurturing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taux de qualification • Temps de maturation</li><li>• Taux passage MQL → SQL • Coût par lead qualifié</li></ul>
Social media	<ul style="list-style-type: none"><li>• Engagement (likes, partages) • Portée des publications</li><li>• Temps économisé • Croissance audience</li></ul>
Chatbot / Support	<ul style="list-style-type: none"><li>• Taux de résolution automatique • Temps de réponse</li><li>• Satisfaction client (CSAT) • Volume tickets réduits</li></ul>
Contenu IA	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nombre de contenus produits • Temps de production</li><li>• Qualité perçue (feedback) • Engagement contenus</li></ul>

## ■ FÉLICITATIONS ! Vous êtes prêt à démarrer

Vous disposez maintenant d'une **roadmap claire et actionnable** pour déployer l'IA et le marketing automation dans votre entreprise. Rappelez-vous :

- ✓ **Commencez petit** : Un seul cas d'usage bien exécuté vaut mieux que trois à moitié faits
- ✓ **Mesurez tout** : Les données sont votre meilleur guide pour l'amélioration continue
- ✓ **Itérez rapidement** : L'automatisation s'améliore avec le temps et l'expérience
- ✓ **Restez centré sur l'humain** : L'IA amplifie, elle ne remplace pas votre expertise

■ *Besoin d'aide ou d'accompagnement personnalisé ? Consultez l'article complet sur notre blog ou n'hésitez pas à nous contacter. Bonne chance dans votre transformation digitale !*