

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	■ COMMENCEZ ICI Quick Wins Résultats rapides
EFFORT FORT	■ À éviter 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 débuter : 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"> • Taux d'ouverture • Taux de clic • Taux de conversion • Temps économisé
Lead nurturing	<ul style="list-style-type: none"> • Taux de qualification • Temps de maturation • Taux passage MQL → SQL • Coût par lead qualifié
Social media	<ul style="list-style-type: none"> • Engagement (likes, partages) • Portée des publications • Temps économisé • Croissance audience
Chatbot / Support	<ul style="list-style-type: none"> • Taux de résolution automatique • Temps de réponse • Satisfaction client (CSAT) • Volume tickets réduits
Contenu IA	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre de contenus produits • Temps de production • Qualité perçue (feedback) • Engagement contenus

■ 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 !*