



PLAN DE RECUPERATION

de Revenus IA en 24 Heures

Comment les Entreprises CVC Recupèrent les Appels Manques, Reservent Plus de Travaux et Arretent de Perdre des Opportunités

85%

≤30s

576K\$

des appelants ne rappellent jamais	delai de reponse IA par texto	revenus annuels a risque
------------------------------------	-------------------------------	--------------------------

Darly Robert Cham | PDG, IntelliAIScale Automation Corp
Burlington, ON, Canada | intelliaiscale.com

CE QUE CE PLAN VOUS LIVRE

Vous tenez un guide de mise en oeuvre de 15 pages conçu pour un seul objectif : mettre en place votre premier système de récupération d'appels manqués alimenté par l'IA en 24 heures. Pas une théorie. Pas un livre blanc. Un système fonctionnel — actif sur votre ligne téléphonique, connecté à votre calendrier, synchronisé avec votre CRM — avant la fin de demain.

- ◆ Chaque appel manqué génère une réponse par texto automatique en moins de 30 secondes
- ◆ Chaque conversation est qualifiée, acheminée et consignée sans intervention de votre part
- ◆ Chaque prospect reservable obtient un rendez-vous confirmé dans votre calendrier
- ◆ Chaque opportunité perdue obtient une deuxième chance avant que votre concurrent réponde

Ce guide fonctionne mieux quand vous le lisez une fois — rapidement — puis exécutez la liste de la page 14.

LA FUITE DE REVENUS INVISIBLE QUE TOUT PROPRIETAIRE CVC IGNORE

La plupart des propriétaires d'entreprises CVC pensent que leur plus grand problème de croissance est le marketing. Ils ont tort. La fuite est au bas de l'entonnoir. Les prospects arrivent et disparaissent avant que quelqu'un réponde.

Ce qui se passe lors d'une journée chargée typique:

- ◆ Vous êtes sur un appel de service. Le téléphone sonne. Va à la messagerie.
- ◆ Le client attend 2 secondes. Raccroche. Ouvre Google.
- ◆ Appelle le prochain entrepreneur CVC sur la liste.
- ◆ Cet entrepreneur répond par texto en 30 secondes. Travail réservé.
- ◆ Vous rappelez 2 heures plus tard. Pas de réponse.

Réalité du secteur: 85% des appelants qui atteignent la messagerie ne rappellent pas. Temps de réponse moyen CVC: 3-5 heures. Les clients qui reçoivent une réponse en 5 minutes sont beaucoup plus susceptibles de réserver.

Valeur Moy. du Travail	Appels Manqués/Jour	Perte Mensuelle
500 \$	2	20 000 \$
800 \$	3	48 000 \$
1 200 \$	5	120 000 \$

CE QUE LA MESSAGERIE VOCALE VOUS COUTE VRAIMENT

Le cout d'un appel manqué n'est pas seulement le travail perdu aujourd'hui. Il se compose sur cinq couches:

Couche 1	Perte Immediate — Un appel de 800\$ manqué est 800\$ perdus. Evident, mais seulement le debut.
Couche 2	Perte Client Fidelise — Ce client construit une relation avec celui qui a répondu. Perdu pour des années.
Couche 3	Perte de References — Les clients CVC referent des gens. Perdre un client vous coute des references indefiniment.
Couche 4	Perte d'Avis — Les clients perdus ne laissent pas d'avis. Votre classement Google se degrade en permanence.
Couche 5	Renforcement Concurrentiel — Chaque client que vous perdez rend votre concurrent plus fort et plus visible.

Cout reel de 3 appels manqués/jour sur 12 mois: 576 000\$ conservateur — jusqu'a 2,4M\$ avec la valeur a vie et le multiplicateur de references.

LE CADRE DE RECUPERATION EN 24 HEURES

Quatre composantes. Chacune simple. Ensemble, elles éliminent définitivement la fuite des appels manqués.

1. DETECTER	2. REpondre	3. QUALIFIER	4. RESERVER
Appel manqué détecté instantanément sans déclencheur manuel	IA envoie un texto personnalisé en moins de 30 secondes	Conversation qualifiée le prospect automatiquement par SMS	Rendez-vous confirmé CRM mis à jour automatiquement

- 1 Detecter**
 Votre numéro est connecté à GHL. Quand un appel est manqué, un flux de travail se déclenche instantanément.
- 2 Repondre**
 Un SMS automatique part vers l'appelant en moins de 30 secondes — personnalisé, professionnel, non-robotique.
- 3 Qualifier**
 L'IA gère les réponses: type de travail, urgence, adresse, horaire. Tout en échange SMS naturel.
- 4 Reserver**
 Prospect qualifié réservé dans votre calendrier. Contact mis à jour dans le CRM. Vous êtes notifié.

Temps total de l'appel manqué au rendez-vous réservé: 5-15 minutes. Votre implication: Zero — jusqu'à ce que vous vous présentiez.

COMMENT FONCTIONNE L'AUTOMATISATION IA

Etape 1: Detection du Declencheur

Numero connecte a GoHighLevel (GHL). Appel manque → flux de travail declenche instantanement.

Etape 2: Recherche de Contact

Systeme verifie si l'appelant existe dans le CRM. Si oui, recupere l'historique. Sinon, cree une fiche.

Etape 3: Envoi du Message

SMS personnalise part depuis votre numero de telephone — comme si c'etait vous.

Etape 4: Gestion de la Conversation

Reponses dans la boite de reception du CRM. IA gere les questions de qualification automatiquement.

Etape 5: Prise de Rendez-vous

Client confirme → systeme verifie calendrier → creneau reserve → SMS de confirmation envoye.

Etape 6: Mise a jour du CRM

Fiche etiquetee, historique mis a jour, deplacee vers l'etape de pipeline correcte. Zero saisie manuelle.

Votre implication: Zero — jusqu'a ce que vous vous presentez pour le travail.

FLUX D'ACCUEIL: REPONDRE, QUALIFIER, ACHEMINER, RESERVER

Chaque flux d'accueil IA a quatre moments clés. Structurez chacun avec précision:

Moment 1 – L'Accroche

Objectif: Obtenir une réponse. Ne vendez pas. Ouvrez la conversation.

```
"Bonjour! C'est [Votre Entreprise]. On vient de manquer votre appel – vraiment désolés. Nous sommes l'équipe CVC 24/7 de [Ville]. Comment pouvons-nous vous aider?"
```

Moment 2 – La Qualification

Objectif: Comprendre le type de travail et l'urgence.

```
"Compris! Est-ce une urgence qui nécessite un service aujourd'hui, ou peut-on planifier dans les prochains jours?"
```

Moment 3 – La Collecte

Objectif: Obtenir les informations nécessaires pour réserver.

```
"Parfait. Puis-je avoir votre adresse et la meilleure plage de 2 heures – matin (8h-12h) ou après-midi (12h-17h)?"
```

Moment 4 – La Confirmation

Objectif: Conclure la réservation.

```
"C'est confirmé! Un technicien sera chez vous le [date] entre [plage]. Vous recevrez un rappel par texto 2 heures avant. A bientôt!"
```

12 MESSAGES DE REPONSE SPECIFIQUES CVC

Utilisez ces modeles comme point de depart. Personnalisez avec votre entreprise, ville et ton.

MODELE 1

"Bonjour! Appel manque – [Entreprise] ici. Equipe CVC 24/7 de [Ville]. Comment vous aider?"

MODELE 2

"Hey! DesoLes d'avoir manque votre appel. Urgence? CA en panne, pas de chauffage? Des creneaux disponibles aujourd'hui."

MODELE 3

"Merci d'avoir appele [Entreprise]. Nous sommes hors ligne mais surveillons les urgences. Dites-nous ce qui se passe."

MODELE 4

"Bonjour! Appel manque. Quel type de service CVC vous faut-il et etes-vous flexible sur les horaires?"

MODELE 5

"Hey! Juste manque votre appel. Vous cherchez un devis? Estimations le jour meme disponibles. Quel systeme?"

MODELE 6

"Bonjour! Appel manque a [Entreprise]. Pour un entretien? Disponibilite cette semaine. Voulez-vous un creneau?"

MODELE 7

"Bonjour! [Entreprise] ici. Avez-vous ete refere? Quel probleme CVC puis-je vous aider a resoudre?"

MODELE 8

"Hey! Appel manque – c'est [Entreprise], l'equipe CVC la plus evaluee de [Ville]. Comment vous aider?"

MODELE 9

"Bonjour! Appel manque. Les problemes CVC n'attendent pas – que se passe-t-il? Creneaux limites aujourd'hui."

MODELE 10

"Bonjour! [Entreprise] ici. Envoyez-moi un texto avec ce qui se passe et on s'en occupe."

MODELE 11

"Hey! Appel manque. Si votre CA est en panne par cette chaleur, nous voulons vous prendre en charge aujourd'hui."

MODELE 12

"Bonjour! Appel manque. Pas de chauffage? Nous priorisons les appels de chauffage. Dites-nous ce qui se passe."

INTEGRATION CALENDRIER & CRM

Liste de Verification — Calendrier

Connecter Google Agenda ou Outlook a GHL (Parametres → Calendriers)
Definir vos heures disponibles — bloquer les trajets, dejeuner, fin de journee
Configurer un tampon entre rendez-vous (30–60 min recommande pour CVC)
Activer les confirmations de reservation (client recoit SMS + courriel)
Activer les sequences de rappel (24h et 2h avant le rendez-vous)
Activer la gestion des annulations et reprogrammations automatiques

Liste de Verification — CRM

Creer des champs personnalises: type_travail, adresse_service, urgence, source
Creer etapes de pipeline: Nouveau → Contacte → Qualifie → Reserve → Complete
Configurer les etiquettes: niche-cvc, urgence, demande-devis, entretien
Activer la journalisation des conversations (chaque SMS synchronise)
Configurer les notifications pour nouveaux prospects, reservations, annulations

Regle Sans-Fuite: Chaque prospect doit avoir une prochaine action. Tout contact "contacte" mais pas "reserve" apres 48h recoit un suivi automatique.

UN LUNDI AVEC CE SYSTEME

Voici a quoi ressemble votre lundi quand le systeme est en place:

5h45	Telephone: 3 notifications. Prospect 1: Urgence reservee 9h. Prospect 2: Devis 14h. Prospect 3: Suivi mardi.
6h30	En route pour le premier chantier. Calendrier: 9h, 11h, 14h, 16h. Journee complete — sans appels de votre part.
8h43	Sur le chantier. 2 appels entrants. Tous a la messagerie. Textos envoyes en moins de 30 secondes.
9h47	Les deux appelants ont repondu. Un qualifie pour le jour meme. Creneau 17h reserve automatiquement.
12h10	En route. Pas d'appels de suivi. CRM: 5 contacts actifs, tous avec prochaine action assignee.
17h30	Journee terminee. Resume: 2 travaux completes, 3 reserves pour demain, 1 en nurture. 0 contacts sans suivi.

Ce que le systeme fait a vos journees: Moins de rappels reactifs. Plus de travaux confirmes. Zero prospects perdus.

EXEMPLES COMPLETS DE CONVERSATIONS

Exemple A — Reparation CA d'Urgence (Ete)

DECLENCHEUR	Appel manque detecte → texto 28 secondes plus tard:
IA	"Bonjour! Juste manque votre appel – c'est [Entreprise], equipe CVC 24/7 de [Ville]. CA en panne? Dites-nous."
Client	"Oui mon CA a completement lache. C'est brutal ici."
IA	"Creneaux d'urgence disponibles aujourd'hui. Puis-je avoir votre adresse?"
Client	"142 rue Elmwood."
IA	"Technicien entre 14h et 16h aujourd'hui – ca vous convient?"
Client	"Oui s'il vous plait."
IA	"Reserve! Rappel a midi. Le tech appellera 30 min avant d'arriver."

Exemple B — Devis Fournaise

IA	"Bonjour! Appel manque. Vous cherchez un devis pour un nouveau systeme ou une reparation?"
Client	"On a besoin d'une nouvelle fournaise. L'ancienne est fichue."
IA	"Estimations le jour meme pour remplacements de fournaises. Quelle est votre adresse?"
Client	"23 chemin des Erables, Burlington."
IA	"Notre estimateur peut etre la demain entre 9h et 11h. Ca vous convient?"
Client	"Parfait."
IA	"Reserve. Rappel le matin. Des questions?"

LES 3 KPI QUI TOUT VOUS DISENT

KPI 1 — Taux de Reponse aux Appels Manques

DEFINITION % des appels manques qui ont reçu une réponse texto du client

TARGET **40%+ (moyenne du secteur pour marchés CVC non exploites)**

FORMULA $(\text{Clients ayant répondu} / \text{Total appels manques}) \times 100$

KPI 2 — Taux de Conversion Texto → Reservation

DEFINITION % des conversations texto converties en rendez-vous confirme

TARGET **30%+ dans les 30 premiers jours | 50%+ au mois 3**

FORMULA $(\text{Rendez-vous reserves} / \text{Total conversations texto}) \times 100$

KPI 3 — Taux de Recuperation des Revenus

DEFINITION Travaux reserves via texto IA en % des reservations mensuelles totales

TARGET **15% des revenus mensuels de prospects recuperes IA en 60 jours**

FORMULA $(\text{Travaux via IA} \times \text{Valeur moyenne}) / \text{Revenus mensuels totaux}$

OBJECTIONS COURANTES & COMMENT LES GERER

Ce que vos clients vont demander — et quoi repondre:

"C'etait un robot?"	"Notre IA vous a contacte pour repondre vite. Je suis une vraie personne et je suis la maintenant. Comment puis-je vous aider?"
"Je n'aime pas les textos."	"Bien sur. Quel moment vous convient? Je vous appelle dans 30 minutes." Systeme enregistre et declenche rappel manuel.
"J'ai deja appele un autre."	"Aucun probleme! Si quelque chose change ou si vous avez besoin d'un second avis, nous sommes la. Estimations gratuites."
"Comment avez-vous eu mon numero?"	"Vous nous avez appeles! C'est [Entreprise] — on voulait juste s'assurer de ne pas vous avoir manque."
"Je ne veux pas d'automatisation."	Etiquetez "ne pas automatiser" et declenchez un rappel manuel. N'imposez jamais l'automatisation a quelqu'un qui refuse.

LA LISTE DE VERIFICATION DE MISE EN PLACE EN 24 HEURES

Faites cela dans l'ordre. Cochez chaque case. Vous serez en ligne en 24 heures.

HEURE 0–2: Configuration du Compte

- Connectez-vous a GoHighLevel (ou votre CRM de choix)
- Connectez votre numero de telephone professionnel
- Testez que le numero recoit et achemine les appels correctement
- Connectez votre Google Agenda ou Outlook
- Confirmez que le fuseau horaire est correctement configure dans GHL

HEURE 2–4: Construction du Flux de Travail

- Creez un nouveau Flux: declencheur = "Appel Manque"
- Ajoutez action: Envoyer SMS — utilisez le Modele 1 comme message d'ouverture
- Ajoutez action: Attendre reponse (expiration: 24h)
- Ajoutez branche: Si repondu → qualification; Si pas de reponse → Suivi Jour 1
- Construisez la sequence de qualification avec les modeles des pages 7-8

HEURE 4–6: Integration des Reservations

- Connectez le calendrier de reservation au flux de travail
- Definissez les creneaux disponibles (bloquez les trajets)
- Configurez le SMS de confirmation (client le recoit instantanement a la reservation)
- Configurez la sequence de rappel 2 heures avant
- Testez un flux de reservation complet manuellement de bout en bout

HEURE 6–12: Test et Mise en Production

Testez le declencheur d'appel manque depuis un numero externe

Confirmez que le texto part en moins de 30 secondes apres l'appel manque

Repondez au texto de test et traversez le flux de qualification complet

Reservez un rendez-vous test et confirmez le blocage du calendrier

Verifiez le CRM: le contact est-il cree et etiquete correctement?

VOUS AVEZ CONSTRUIT LE SYSTEME. VOICI COMMENT LE FAIRE CROITRE.

La plupart des propriétaires CVC qui utilisent ce système pendant 30 jours veulent deux choses ensuite:



Option A — Nous le Faisons Pour Vous

Configuration GoHighLevel complète en 48 heures. Receptionniste IA avec formation spécifique CVC. Optimisation continue. Rapports mensuels de récupération de revenus. Gestion CRM complète. 397\$/mois, entièrement géré par IntelliAIScale.



Option B — Expansion vers d'Autres Secteurs

Une fois votre système CVC stable, le même cadre s'applique aux agents immobiliers, cliniques, plombiers, électriciens et plus. Demandez nos plans d'expansion sectoriels.



Option C — L'Instantané GoHighLevel

Pas envie de construire de zéro? L'instantané GHL pré-construit inclut tous les flux de travail de ce plan — configure et prêt à importer en minutes dans votre compte.

Prêt à implémenter? Répondez "SETUP" à votre courriel d'achat ou visitez intelliascale.com/nevermiss

© 2026 IntelliAIScale Automation Corp. Burlington, ON, Canada. support@intelliascale.com | intelliascale.com