Conduire la première vente

NUMÉRI est un service de suivi de la relation client pour les commerces et entreprises de proximité. Il répond quand personne ne décroche, suit les devis restés sans réponse, rappelle les clients au bon moment et met à disposition du gérant un bureau intelligent pour ses papiers et ses textes. Le gérant garde son numéro, ses outils et toutes les décisions.

Ce que fait NUMÉRI

Accueil téléphonique
Un assistant virtuel répond aux appels sans réponse, note la demande et prévient l'équipe. Il se présente toujours comme assistant virtuel. Les appels ne sont pas enregistrés en audio.

Réponse aux e-mails
Il répond aux questions courantes avec les informations validées par le gérant et transmet tout ce qui demande une décision.

Suivi des devis, rappel des anciens clients, parrainage (Croissance et Performance)
Il relance les devis demandés restés sans suite, rappelle une échéance (entretien, contrôle, révision) aux clients qu'il est autorisé à joindre, et invite les clients satisfaits à parrainer.

Le bureau NUMÉRI (toutes les offres)
Un assistant de travail dans l'espace client du gérant : calculs, tableaux, factures et devis, courriers, documents juridiques courants, textes, photos. Détail page suivante.

Ne promettez jamais un chiffre d'affaires, un nombre de clients ou de rendez-vous : NUMÉRI aide à ne rien perdre et à faire revenir, il ne garantit pas de résultat commercial.

Les trois offres

Prix nets, TVA non applicable	Essentiel	Croissance	Performance
Abonnement par mois	**79 €**	**129 €**	**199 €**
Installation, une fois	149 €	99 €	49 €
Minutes d'appel par mois	60	70	100
SMS de confirmation après un appel	40	45	65
Réponses aux e-mails	60	90	135
Crédits de suivi (devis, rappels, parrainage)	—	60	125
Dont crédits réservés aux rappels d'anciens clients	—	24	50
Bureau NUMÉRI : tokens par mois	2 millions	4 millions	7 millions

1 crédit = 20 e-mails, ou 1 SMS quand ce canal est disponible. Minute d'appel en plus : 0,29 €, 29 € par mois au maximum. Sans engagement de durée. Source unique des chiffres : les conditions générales de vente.

Quelle offre proposer ? Essentiel : il veut surtout ne plus rater d'appels. Croissance : il a aussi des devis qui traînent et d'anciens clients à faire revenir. Performance : gros volume d'appels et de messages.

Le bureau NUMÉRI

Le bureau est l'assistant de travail du gérant, dans son espace client. Il est compris dans les trois offres. Présentez-le comme un outil de travail, pas comme un expert.

Ce qu'il fait
Comptabilité et papiers (calculs, tableaux), factures, devis et avoirs (il prépare, le gérant vérifie et confirme d'un clic), courriers, documents juridiques courants, textes et idées, lecture de photos et de fichiers Excel ou CSV, réponses à des questions générales. Il connaît les informations de l'entreprise (horaires, activité des assistants) et ne les invente pas : s'il ne peut pas vérifier, il le dit.

Ce qu'il ne fait pas
Il n'envoie, ne publie, ne paie et n'appelle rien à la place du gérant. Il peut se tromper : le gérant relit, et fait valider les décisions importantes (déclarations fiscales et sociales, litiges, contrats à fort enjeu) par son expert-comptable ou son avocat. Il ne cherche pas sur internet.

Combien de bureau est compris ?
Le volume mensuel est indiqué dans le tableau des offres. Le gérant voit son solde dans le bureau.

S'il en veut plus
Il peut recharger en un clic, avec la carte déjà enregistrée, au prix affiché avant l'achat, après avoir coché la confirmation. Jamais automatique, jamais obligatoire. Une recharge achetée n'expire pas pendant le contrat. Conditions : espace.numéri.fr/recharge.

Ne promettez pas un « nombre de questions » : le volume dépend de la longueur des demandes. Renvoyez au tableau des offres.

Montrer le service en deux minutes

1. Ouvrez la démo (code d'accès dans votre guide du vendeur) et choisissez le métier du prospect dans la barre du haut.
2. **Accueil** : choisissez une voix, cliquez sur « Appeler », autorisez le micro et faites jouer un client (essai limité à 2 minutes). La fiche que l'équipe recevrait s'affiche ensuite.
3. **Réponse, relance, rappel, parrainage** : cliquez sur les boutons. Rien n'est envoyé à personne ; les entreprises et les clients sont fictifs.
4. **Personnaliser les messages** : tapez le nom de son entreprise.
5. Terminez par « Ce que vous perdez aujourd'hui » (appels manqués par semaine × valeur d'un client), puis créez son dossier dans l'espace vendeur.

Si le micro ne marche pas, les exemples écrits suffisent. L'appel vocal passe par des prestataires techniques, dont certains aux États-Unis ; l'audio n'est pas enregistré. N'utilisez jamais de vraies données personnelles pendant l'essai.

De l'accord à la mise en service

Vous créez le dossier ; le gérant le remplit et le signe lui-même. Vous ne remplissez jamais à sa place et vous n'encaissez jamais rien.

1. Préparer et créer le dossier

1. Avant de signer, faites vérifier à son opérateur que son forfait permet le renvoi d'appel sur non-réponse, et à quel prix. Vérifiez qu'il pourra transférer une copie de ses e-mails.
2. Ouvrez l'espace vendeur avec votre code personnel.
3. Saisissez l'entreprise, l'adresse e-mail du gérant, le métier, l'offre et le mode de signature. Confirmez que le gérant a vu le prix complet et le contrat.

Sur place, chez le client

Choisissez toujours « Sur place ». Le dossier s'ouvre sur son téléphone ou le vôtre, il le remplit et le valide. Il ne paie rien ce jour-là : le lien de paiement lui est envoyé par e-mail à partir du 8e jour. Envoyez-lui aussi le message préparé : il contient son contrat et le formulaire de rétractation.

À distance, téléphone ou visio

Envoyez au gérant le message préparé (e-mail, SMS ou copie). Il ouvre son lien, remplit et valide son dossier, puis règle lui-même les frais d'installation par carte sur la page sécurisée Stripe.

2. Ce que le gérant prépare

SIREN (le nom et l'adresse se remplissent seuls), un contact, ses horaires et une prestation avec son prix. Le reste (questions sur son métier, fichier clients) peut se faire plus tard, depuis son espace client. L'import d'un fichier clients est facultatif : il n'envoie aucun message et ne vaut jamais accord des clients.

3. Ensuite

1. Le compte du client est créé ; il reçoit une copie de son contrat par e-mail.
2. Après le paiement des frais d'installation, NUMÉRI prépare, teste et vérifie l'assistant avec lui, en général sous 7 jours ouvrés après un dossier complet.
3. Après la mise en service, l'abonnement démarre au premier message d'un assistant dont l'envoi est confirmé. La carte enregistrée est débitée, une facture est envoyée à chaque débit.

Vous n'avez rien à faire après la signature. Suivez l'avancement (créé, signé, payé) dans « Mes dossiers ». Si un dossier bloque : n'insistez pas, notez le nom de l'entreprise et le message affiché, et écrivez à contact@numéri.fr. Le client reprend avec le même lien.

Ce que le client garde en main

Son numéro, ses logiciels, ses prix, ses rendez-vous et ses données. Les relances avec lien passent par e-mail lorsque le canal est autorisé. Les réponses aux avis Google, le référencement, les relances de factures et l'offre vétérinaire sont hors lancement.

Répondre sans se tromper

« Un assistant virtuel qui répond, c'est légal ? »
Oui. Il se présente toujours comme assistant virtuel, comme l'exige le règlement européen sur l'intelligence artificielle. Les appels ne sont pas enregistrés en audio.

« J'ai le droit de contacter mes anciens clients ? »
Seulement s'ils ont donné leur accord pour le canal utilisé, ou s'ils ont été informés à l'achat et peuvent refuser, pour des prestations proches de ce qu'ils ont acheté. Un fichier importé ne donne aucun droit de contact. NUMÉRI vérifie avant chaque envoi et chaque message permet de se désinscrire.

« Je dois demander quelque chose à mes clients ? »
Une phrase à ajouter sur ses devis et factures suffit : NUMÉRI la lui fournit. Le QR code ou le lien sert à recueillir de nouveaux accords.

« Et mes données et celles de mes clients ? »
Elles restent à lui. NUMÉRI les traite pour son compte, avec un contrat de traitement des données (article 28 du RGPD), dans l'Union européenne. Jamais revendues, rendues et supprimées s'il part.

« Combien de temps suis-je engagé ? »
Aucun engagement de durée. Il arrête par e-mail ; l'arrêt prend effet à la fin du mois payé.

« Si je signe aujourd'hui chez moi ? »
Une entreprise de cinq salariés au plus qui signe sur place, pour un service hors de son activité principale, a 14 jours pour se rétracter et ne paie rien avant 7 jours (article L. 221-3 du code de la consommation). C'est écrit dans son contrat.

« Quels frais en plus ? »
Aucun, sauf les minutes d'appel au-delà du forfait (0,29 € la minute, 29 € par mois au maximum) et, s'il le décide, une recharge du bureau. Prix nets, TVA non applicable.

« Le bureau, c'est un vrai assistant ? »
C'est un outil de travail qui prépare et rédige ; il peut se tromper, le gérant relit. Il n'envoie rien tout seul.

Une question dont vous ne connaissez pas la réponse : ne devinez pas. Dites que vous vérifiez et écrivez à contact@numéri.fr.

Ce que vous ne faites jamais

- Promettre un chiffre d'affaires, un nombre de rendez-vous, une date de mise en service, un prix ou une remise hors grille.
- Encaisser un paiement, demander une carte bancaire, un RIB ou un mot de passe.
- Remplir ou signer le dossier à la place du gérant, ou choisir « À distance » alors que vous êtes chez lui.
- Démarcher un particulier, ou un professionnel qui a dit non : transmettez tout refus à contact@numéri.fr le jour même.
- Diffuser vos codes, le guide du vendeur ou les commissions.

Votre commission et vos obligations figurent dans votre contrat de prestation et dans les règles de vente.

Adresses : espace.numéri.fr/vendeur · /demo · /cgv · /contrat/essentiel, /croissance, /performance · /donnees · /confidentialite · /aide. Contact : contact@numéri.fr — NUMÉRI, nom commercial de Jacques Boraud, EI, 19 rue Cotrel, 33000 Bordeaux.