

Prospection & capture de leads

Chaque demande captée, qualifiée et suivie sans délai.

COMPANYMESH · NOUVELLES DEMANDES

Demandes du jour

6 nouvelles

NR	Comptoir Nerquais Formulaire site · Aménagement boutique 120 m²	Score 86	il y a 4 min
HP	Hôtel du Parc Appel entrant · Rénovation 14 chambres	Score 74	09:12
SK	Studio Mamoviaux Salon professionnel · Bureau 40 m²	Score 52	08:47
BL	Brasserie Valbréane Recommandation · Terrasse	À qualifier	hier
CM	Cabinet Sorquelys Email · Demande de rappel	À qualifier	hier

✓ **Demande attribuée**
Comptoir Nerquais → Julie M.
Zone Namur · Retail
Notifiée

Chaque demande captée, qualifiée et suivie sans délai.

Formulaire du site, appel, salon, recommandation : les demandes arrivent de partout et certaines se perdent. Le module Prospection centralise chaque nouveau contact, l'enrichit, le qualifie et le confie à la bonne personne. Vous répondez plus vite et vous savez d'où viennent vos meilleurs clients.

Zéro demande perdue

Toutes les sources arrivent dans la même file.

Une réponse rapide

Attribution automatique et alerte immédiate du bon commercial.

Des sources mesurées

Vous savez quels canaux rapportent vraiment.

Un premier contact soigné

Pages et liens personnalisés pour chaque prospect.

Au programme

- 1 Une file unique pour toutes les demandes
- 2 Des formulaires qui qualifient
- 3 Qualification et score
- 4 Attribution automatique
- 5 Liens et pages personnalisés
- 6 Mesure des sources



1 Une file unique pour toutes les demandes

Site, téléphone, salon : tout arrive ici.

Chaque demande entrante crée automatiquement une fiche prospect, quelle que soit sa source : formulaire du site, email, appel, import de salon, API d'un partenaire. Les doublons sont reconnus et la source est enregistrée pour mesurer vos canaux.

Ce que ça permet

- Ingestion depuis le site, l'email, l'API ou un import
- Dédoublonnage automatique des demandes
- Source et campagne d'origine conservées
- Pièces jointes du prospect rattachées (plans, photos...)

2 Des formulaires qui qualifient

Les bonnes questions, dès le premier clic.

Les formulaires se construisent par étapes, avec des questions conditionnelles : la suite dépend des réponses précédentes. Les réponses alimentent directement la fiche et le score du prospect.

COMPANYMESH - FORMULAIRE

Demande de devis - étape 2 / 3

Type de projet :

Surface approximative :

Délai souhaité :

Options : ☒ Afficher la question budget, ☒ Demander des photos

LOGIQUE

- Si rénovation → question état actuel
- Si surface > 100 m² → score +15
- Si délai < 1 mois → priorité haute

Ce que ça permet

- Formulaires multi-étapes et conditionnels
- Champs adaptés à votre métier
- Protection anti-spam
- Intégration sur n'importe quel site

COMPANY MESH - QUALIFICATION

Prospects à qualifier

PROSPECT	BUDGET	DÉLAI	SCORE	STATUT
Comptoir Nerquais	40-60 k€	3 mois	86	Qualifié
Hôtel du Parc	> 100 k€	6 mois	74	Qualifié
Studio Marnovix	10-20 k€	2 mois	52	En cours
Brasserie Valbréane	—	—	—	A qualifier
Particulier Dubois	< 5 k€	Urgent	31	Hors cible

3 Qualification et score

Concentrez-vous sur les demandes les plus prometteuses.

Chaque prospect reçoit un statut de qualification et un score calculé à partir de critères que vous choisissez : budget, délai, zone, taille de projet, engagement. Les prospects prêts passent en opportunité en un clic.

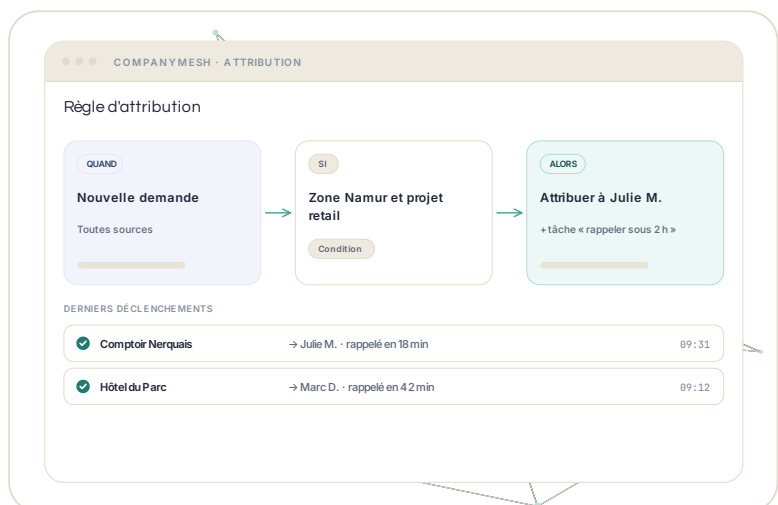
Ce que ça permet

- Critères de qualification personnalisés
- Score automatique et priorisation
- Conversion en opportunité avec reprise des informations
- Motifs de refus pour analyser vos pertes

4 Attribution automatique

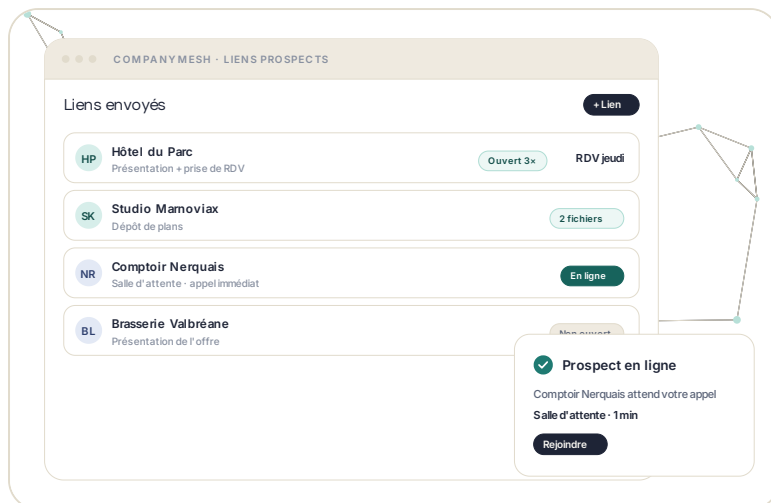
Le bon commercial, immédiatement prévenu.

Des règles répartissent les nouvelles demandes selon la zone, le produit, la langue ou la charge de chaque commercial. La personne désignée reçoit une notification et une tâche de premier contact.



Ce que ça permet

- Règles par zone, produit, langue ou tour de rôle
- Délai de premier contact suivi
- Notification instantanée
- Réattribution si la demande reste sans réponse



5 Liens et pages personnalisés

Une première impression sur mesure.

Envoyez à un prospect un lien personnel : présentation de l'offre, prise de rendez-vous, dépôt de documents ou salle d'attente pour un appel immédiat. Vous voyez quand il l'ouvre.

Ce que ça permet

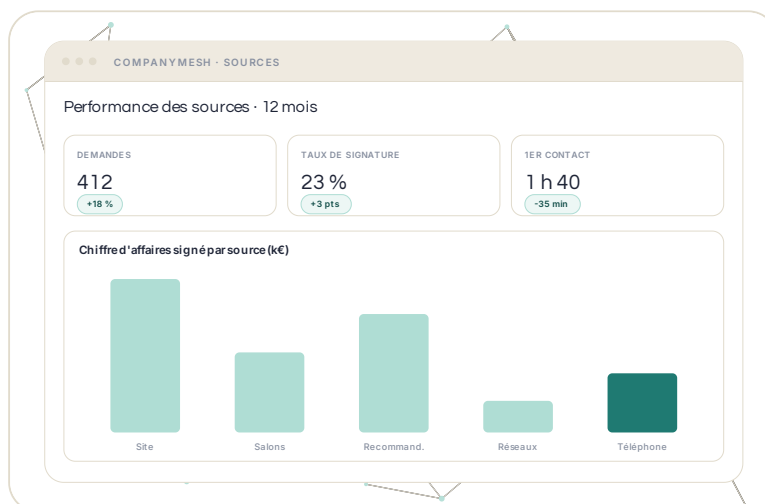
- Pages prospect personnalisées avec offre
- Réservation de rendez-vous intégrée
- Dépôt de fichiers sécurisé
- Suivi des ouvertures et des actions

Exemple — Après un salon, chaque visiteur reçoit un lien pour réserver un appel de 15 minutes.

6 Mesure des sources

Investissez là où ça rapporte.

Un tableau de bord relie chaque source à ses résultats : nombre de demandes, taux de conversion, chiffre d'affaires signé. Vous savez enfin ce que valent votre site, vos salons et vos publicités.



Ce que ça permet

- Demandes et conversions par source
- Chiffre d'affaires généré par canal
- Délai moyen de réponse
- Comparaison par période

Adapté à votre métier

Le formulaire de votre site pose les questions qui comptent pour **votre** métier : surface, budget, délai, type de projet... Les critères de qualification et les règles d'attribution (par zone, par produit, par commercial disponible) sont définis avec vous lors des ateliers.

Ce module n'arrive jamais seul

Nous l'installons, l'ajustons à vos règles et formons vos équipes. Et si une partie de votre métier n'entre dans aucune case, nous la développons.

01

Un atelier par profil

Au moins une heure avec chaque métier concerné, pour caler les écrans sur la réalité du terrain.

02

Le module qui manque

Un besoin que personne ne couvre devient un vrai module, conçu pour vous et maintenu comme le reste.

03

Des ajustements à l'usage

Un champ en plus, une étape en moins, un automatisme : l'outil se règle pendant que vous l'utilisez.

CONNECTEURS

Intégrations disponibles

Compatible avec les outils que vous utilisez déjà :

Sites & formulaires

WordPress

WooCommerce

Shopify

PrestaShop

Webflow

Publicité & réseaux

Meta (Facebook / Instagram)

LinkedIn

Google Ads

Automatisation

Zapier

Make

n8n

Webhooks

Messagerie

Microsoft 365

Gmail

WhatsApp Business

Liste non exhaustive : d'autres outils peuvent être connectés selon vos besoins.

Se combine avec

`crm.contacts` Clients & contacts

`crm.pipeline` Pipeline & opportunités

`crm.agenda` Agenda & rendez-vous

`crm.marketing` Marketing & campagnes

`auto.web` Site web connecté

`auto.api` API & connecteurs

Parlons de votre futur outil

Démonstration sur mesure, sur rendez-vous.

companymesh.eu
simon@devlooper.io
+32 490 46 81 17