



Léo Darmon

Co-Fondateur @Ethanolle

Agence CRM Monday



**€45K de MRR en
6 mois avec**

Geostudy

grâce à monday

***Revenu mensuel récurrent**

CONTEXTE



Client : Geostudy
Secteur : Construction

Geostudy est un Bureau d'étude géotechnique 2.0 qui répond à différentes problématiques du secteur parmi lesquelles:



Communication interne lacunaire



Manque de digitalisation des processus



Faiblesse organisationnelle



PROBLÉMATIQUE

Chez GeoStudy, la gestion dispersée des leads et l'absence de centralisation des canaux d'acquisition limitaient l'efficacité globale.

Gestion des Leads

- ☐ Centraliser toutes les informations dans un CRM
- ☐ Automatiser les réponses aux prospects
- ☐ Segmentation des leads pour des campagnes ciblées

Visibilité et Coordination

- ☐ Utiliser des outils de gestion de projet pour planifier et suivre les tâches
- ☐ Coordonner les efforts de marketing avec les deals

Suivi Client

- ☐ Mettre en place des automatisations pour les rappels de suivi
- ☐ Créer des rapports réguliers sur l'avancement des projets pour les clients

Pilotage de chantier

- ☐ Assurer un suivi régulier et automatisé des tâches et des délais pour libérer du temps au chef de projet

Analyse des Performances

- ☐ Mettre en place des KPIs pour suivre l'évolution des performances
- ☐ Analyser les statistiques hebdomadaires et mensuelles pour ajuster les stratégies



SOLUTION



Intégration de



monday.



MONDAY.COM

Structuration et Optimisation avec **monday.**

Centralisation des information

Automatisation des tâches

Intégration API externes

Suivi en temps réel



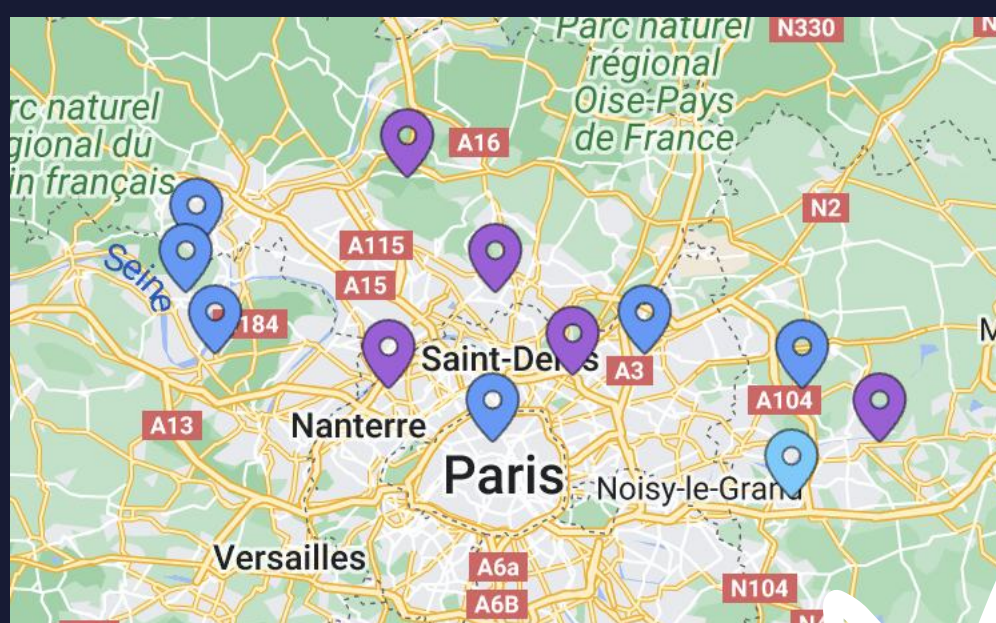
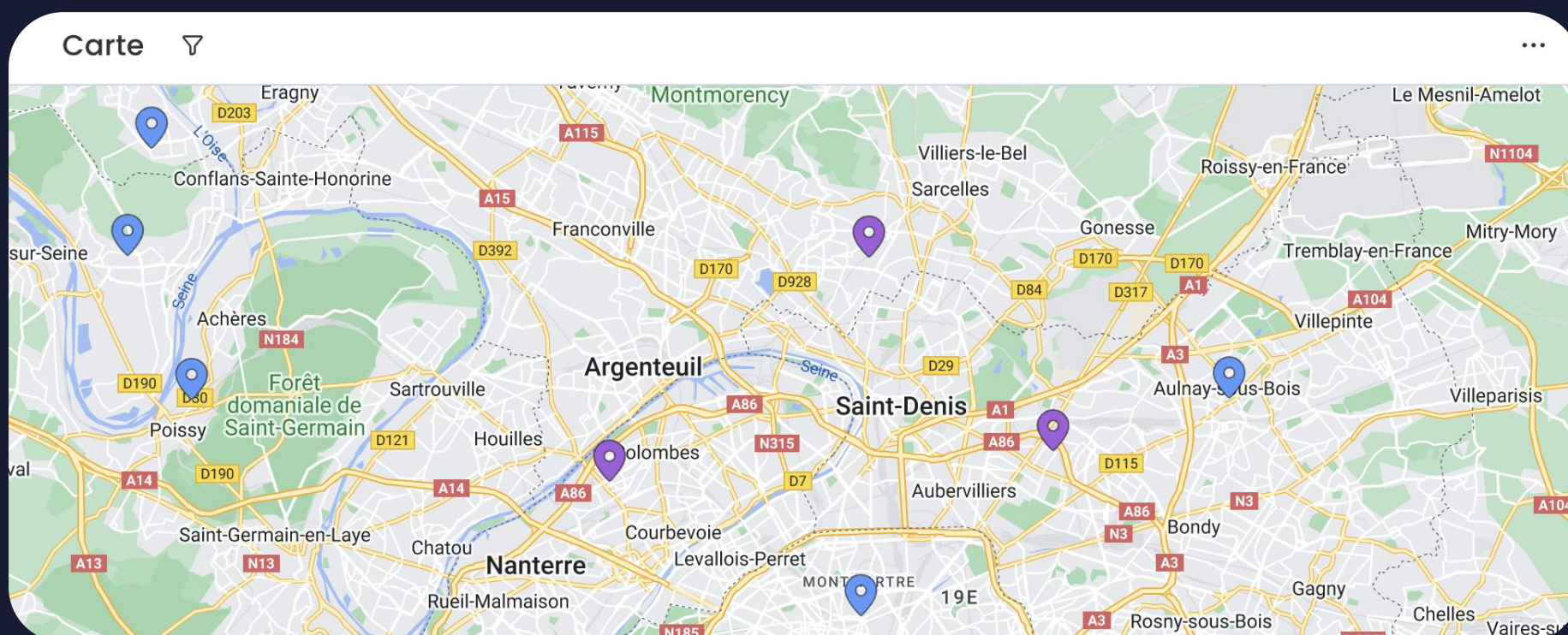
Résultats

- **Meilleure gestion des leads**
- **Optimisation des processus**
- **Gain de temps et augmentation de la productivité**



SCREENSHOTS

Suivi unifié des leads provenant de différentes sources



SCREENSHOTS

Intégration d'API externes et automatisatisation des processus



Lorsqu'un **nouveau devis** arrive, envoyer un **email** de remerciement au **prospect**



Lorsque **"date"** arrive, créer un nouveau **post** et le partager



Lorsque **le statut** change à **fait**, **notifier** dans **#Suivi de chantier**



Lorsqu'une campagne **démarre**, créer un **item** dans **campagne marketing**



Lorsqu'un mail n'a pas eu de réponse depuis 24h **mettre un rappel**, et l'envoyer sur **Whatsapp**



Lorsque qu'un meeting **démarre** sur Zoom, créer un **item** et sync les details du meeting



Lorsque **le rapport** est **terminé**, créer un **item** et sync **facture d'acompte**



Automation center

Templates

Board automations / 4

Connections

Usage

Feedback

X

Search

Learn how

When an **email** is received, create an item in _____

Learn more

Integrations

asana

asana

Basecamp

box

Clearbit

copper

Dropbox

Eventbrite

facebook

GitLab

Gmail

Google Drive

Google Calendar

HARVEST

HubSpot

Jira

LinkedIn

mailchimp

Microsoft Teams

OneDrive

Outlook

Outlook Calendar

PagerDuty

slack

stripe

SurveyMonkey

todoist

toggl

Trello

twilio

Typeform

webhooks

zendesk

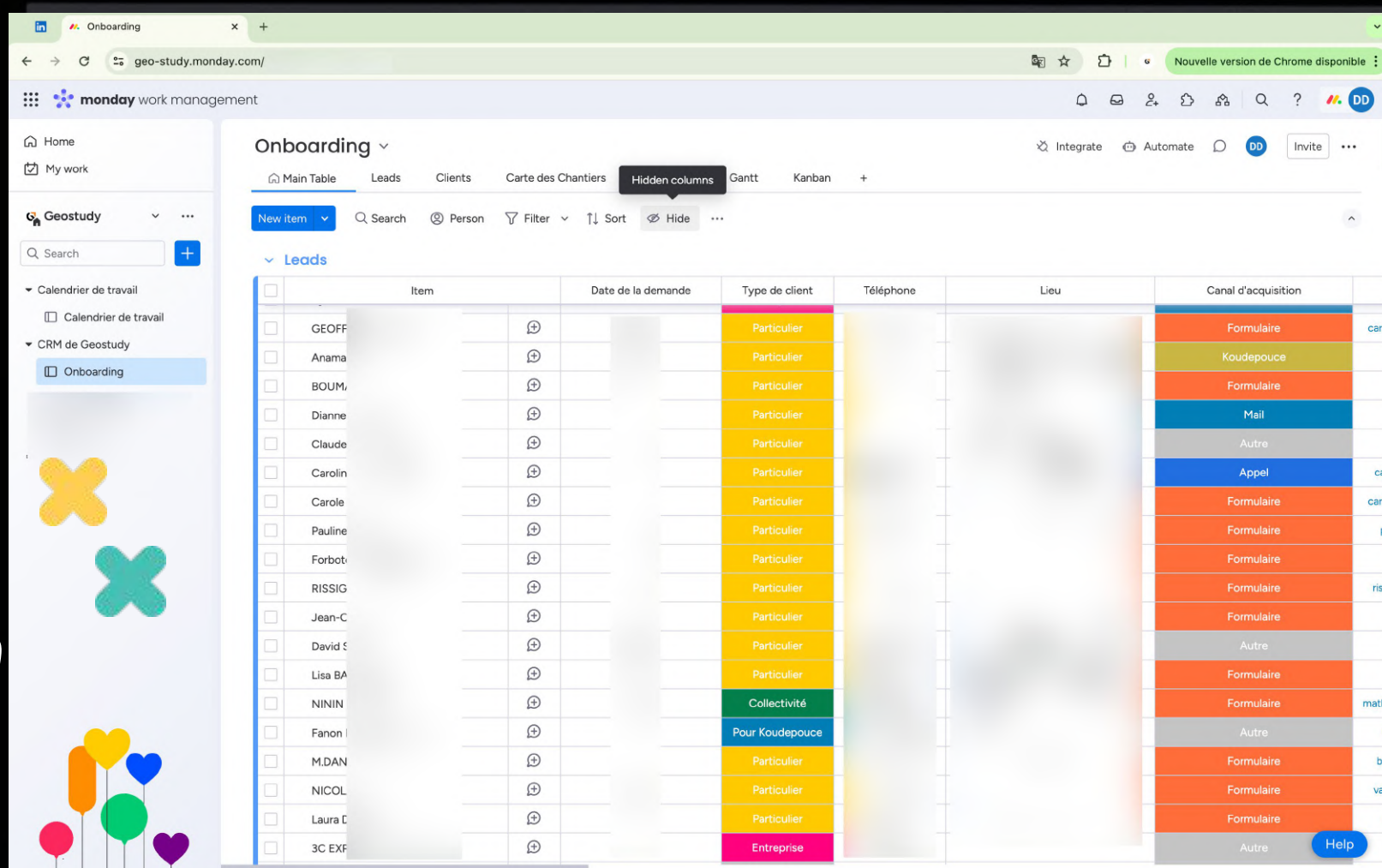
zoom

Integrations / 82



SCREENSHOTS

Optimisation des Performances globales avec écosystème de CRM et de gestion de projet efficace



The screenshot displays the Monday.com Onboarding interface. The left sidebar shows navigation options: Home, My work, Geostudy, and CRM de Geostudy. The main content area is titled 'Onboarding' and shows a table of leads. The table has columns for Item, Date de la demande, Type de client, Téléphone, Lieu, and Canal d'acquisition. The table is filtered to show 'Leads' and includes a 'Hidden columns' dropdown menu. A white arrow points to the sidebar area.

Item	Date de la demande	Type de client	Téléphone	Lieu	Canal d'acquisition
GEOFF		Particulier			Formulaire
Anama		Particulier			Koudepouce
BOUM		Particulier			Formulaire
Dianne		Particulier			Mail
Claude		Particulier			Autre
Carolin		Particulier			Appel
Carole		Particulier			Formulaire
Pauline		Particulier			Formulaire
Forbot		Particulier			Formulaire
RISSIG		Particulier			Formulaire
Jean-C		Particulier			Formulaire
David		Particulier			Autre
Lisa BA		Particulier			Formulaire
NININ		Collectivité			Formulaire
Fanon		Pour Koudepouce			Autre
M.DAN		Particulier			Formulaire
NICOL		Particulier			Formulaire
Laura		Particulier			Formulaire
3C EXP		Entreprise			Autre



LES CHIFFRES

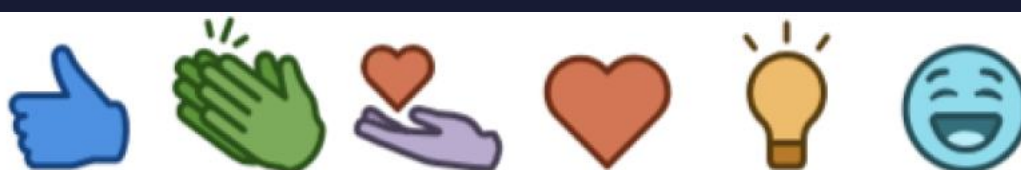


- **+60% d'efficacité opérationnelle**
- **Délai de réponse réduit de 50%**
- **30% de gain de temps grâce à l'automatisation**
- **15% d'augmentation des taux de conversion**



Merci

à demain pour un
prochain post



Abonnez vous pour plus de TIPS



Léo Darmon • Vous

Co-Fondateur @Geostudy France - CRM Architect | SEO/IA | Automatisati...

[Accéder à mon site web](#)

+ Follow

