



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 informations

Automatisation des tâches

Intégration API externes

Suivi en temps réel

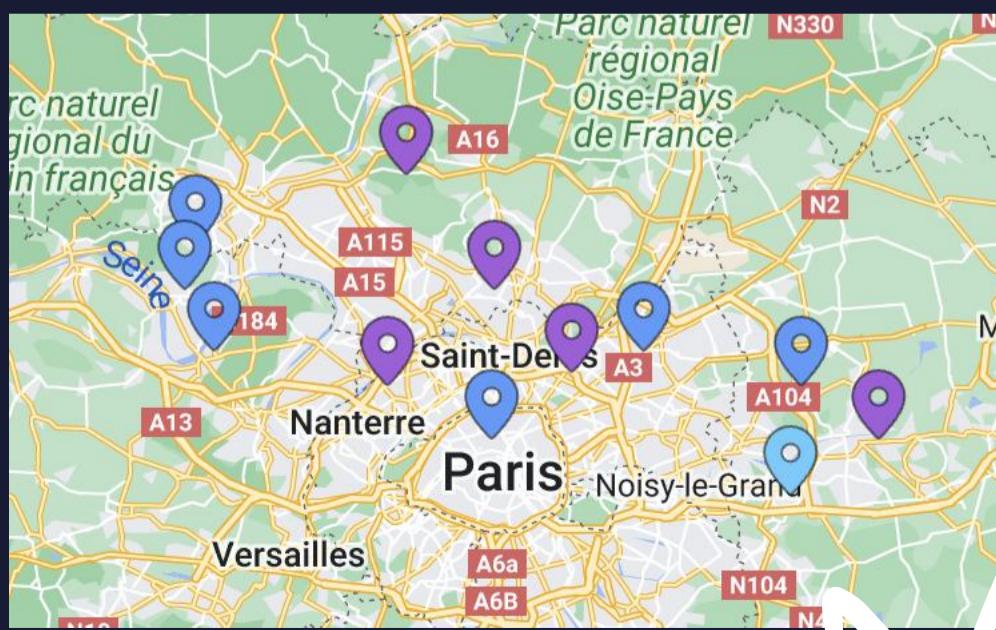
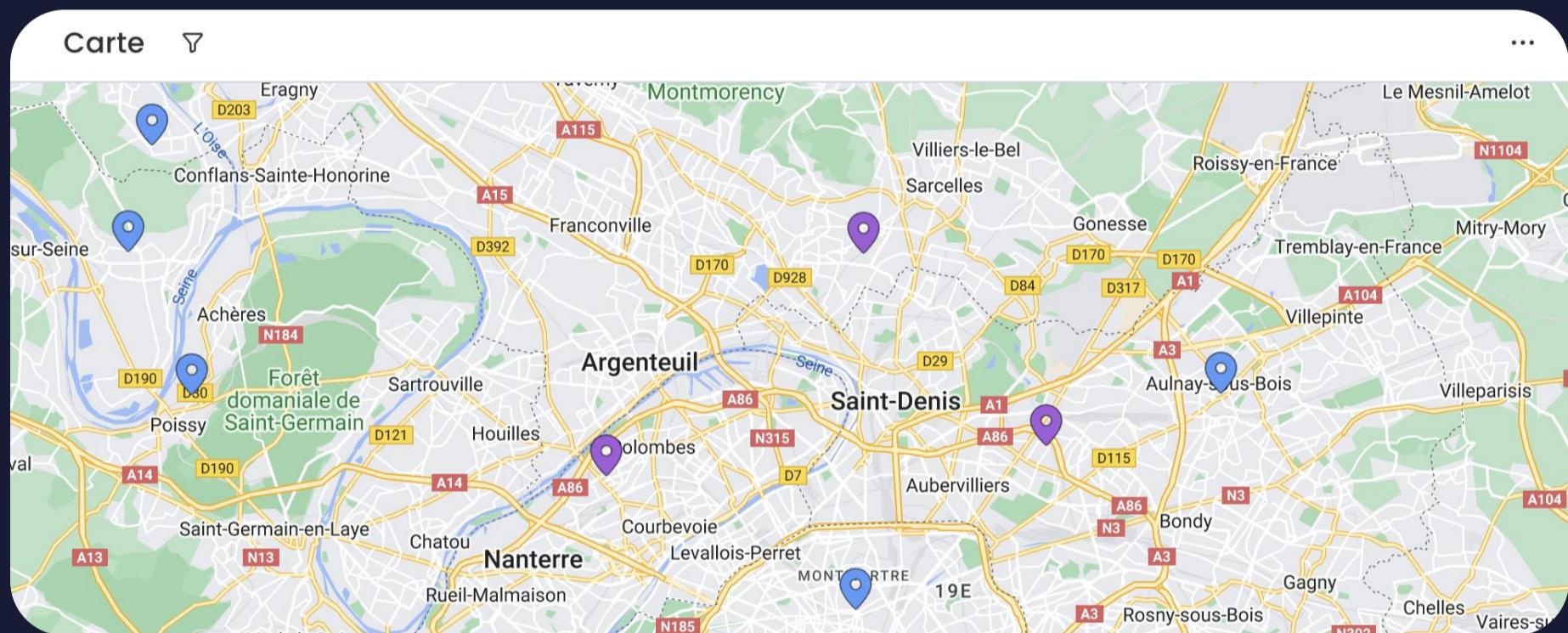
Résultats

- 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 automatisation des processus

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

 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**

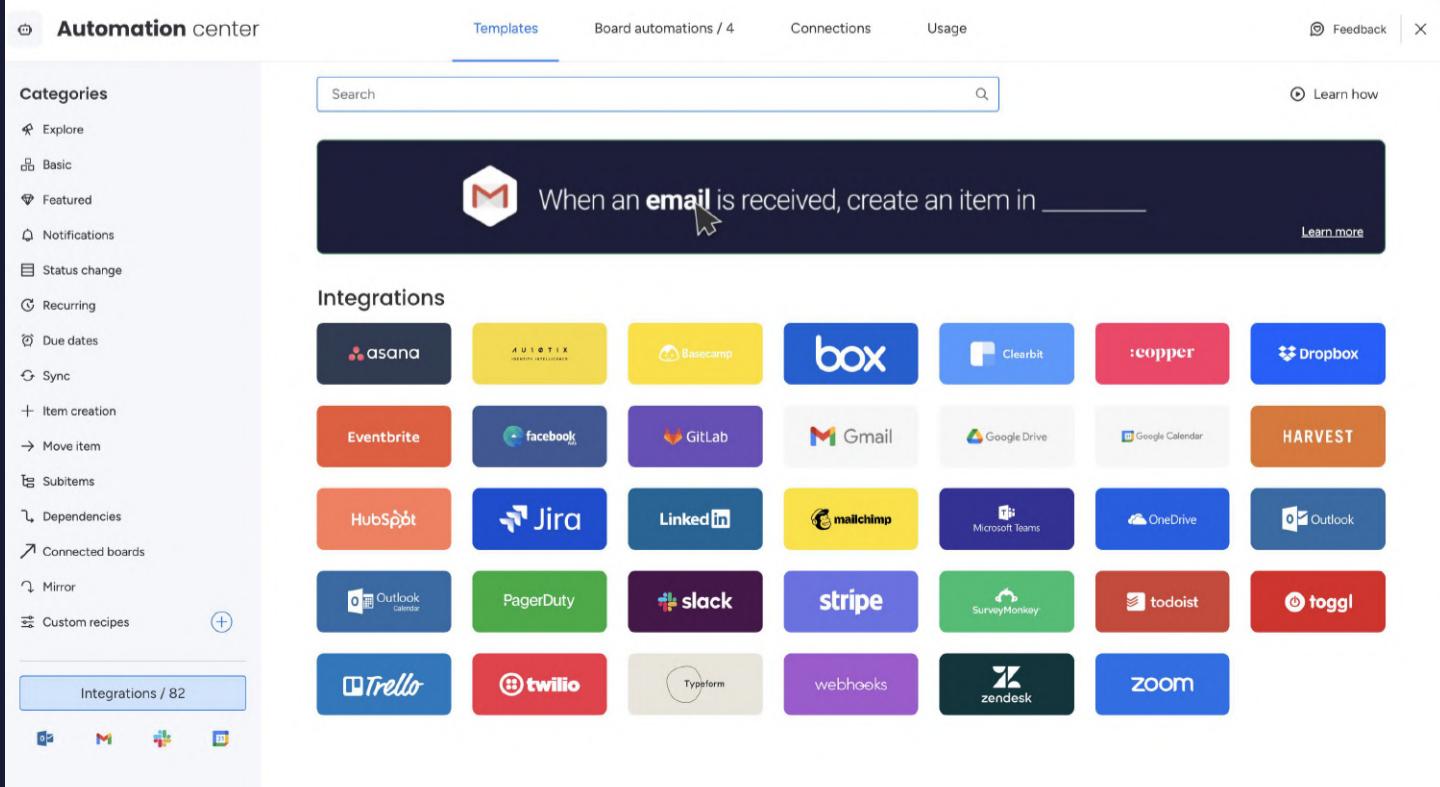
 Lorsque "date" arrive, créer un nouveau post et le partager

 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**





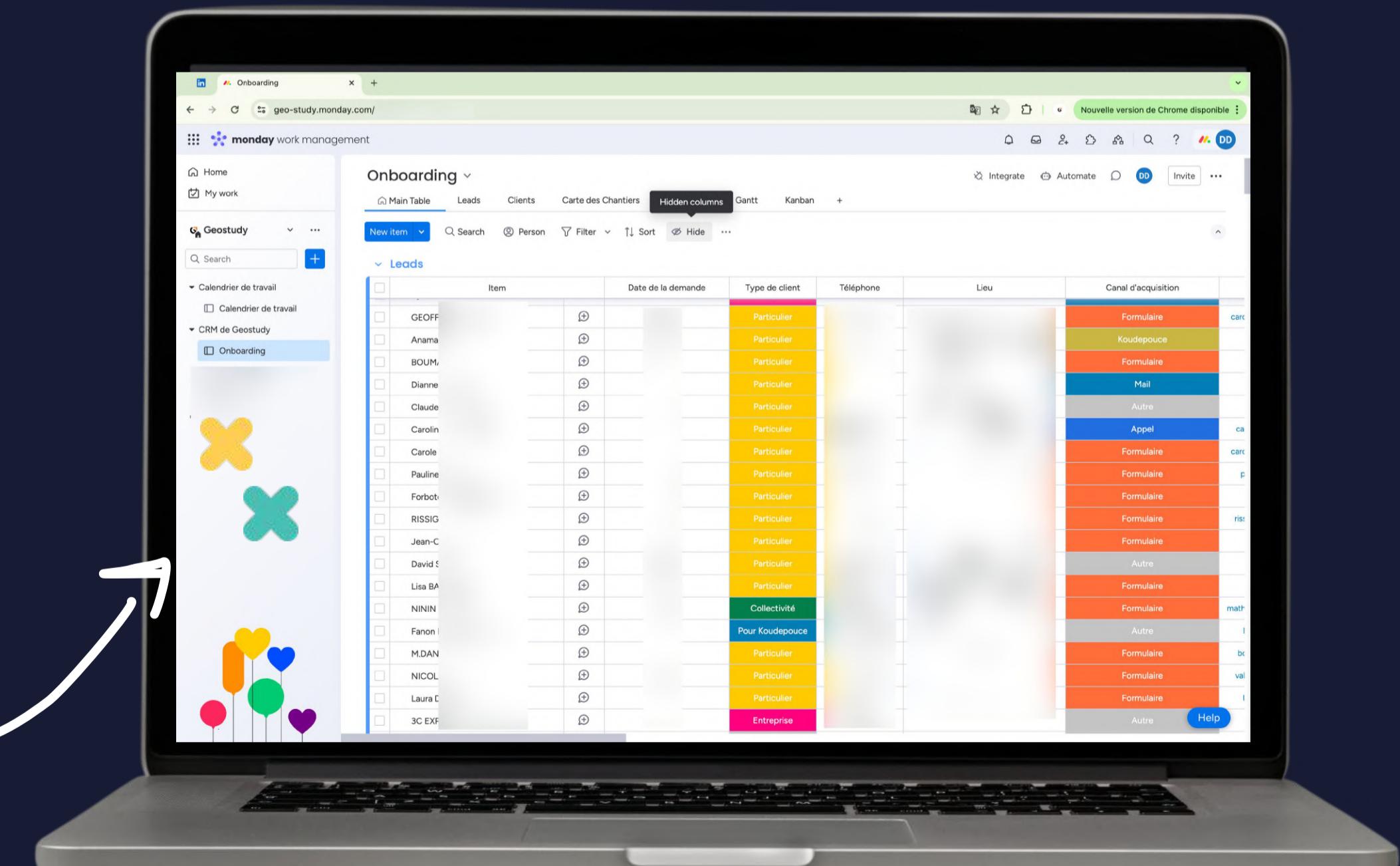
 Automation center interface showing integrations and a workflow card: "When an email is received, create an item in _____".





SCREENSHOTS

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



LES CHIFFRES

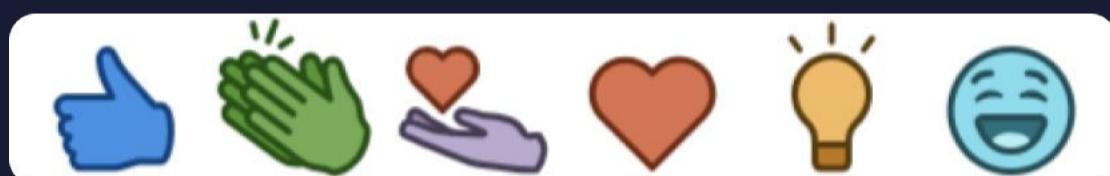


- +60% d'efficacité opérationnelle
- Délai de réponse réduit de 50%
- 30% de gain de temps grâce à l'automatisation
- 15% d'augmentation des taux de conversion





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](#)

