

RADAR · Cockpit GTM

LE GUIDE DE TON ÉQUIPE MARKETING IA

Ton équipe growth, disponible 24/7.

Six experts IA qui lisent tes vraies données RADAR et te préparent le travail : prospection, contenu, relances, stratégie. Tu donnes la direction, ils exécutent.



Réservé au plan Intensif

BIENVENUE DANS LE COCKPIT

C'est quoi, le Cockpit GTM ?

Imagine avoir une équipe marketing complète — un directeur croissance, un commercial, un créateur de contenu — qui connaît ton activité par cœur et bosse pour toi à la demande. C'est ça, le Cockpit.

Le reste de RADAR trouve tes prospects. Le Cockpit, lui, t'aide à **décider quoi en faire** et te prépare le travail concret : qui contacter cette semaine, quel message envoyer, quelle idée de contenu publier. Tu écris un objectif en français simple, et l'équipe s'en occupe — à partir de **tes vraies données** (ton profil, ton pipeline, tes scans), jamais des généralités.

La règle d'or du Cockpit

Les agents **préparent**, tu **déclenches**. Ils rédigent tes emails, remplissent ton pipeline, proposent ton contenu — mais rien ne part sans ton clic de validation. Ton temps est protégé, ta réputation aussi.

Les deux façons de lancer

A

L'orchestrateur

Tu donnes un objectif, le Directeur Croissance choisit lui-même les 2 à 4 bons experts et leur répartit le travail. Idéal quand tu ne sais pas par où commencer.

B

Un expert seul

Tu sais déjà ce que tu veux (« rédige-moi des relances ») ? Clique directement sur l'agent concerné. Plus rapide, plus ciblé.



Choisis ton ton

Avant de lancer, sélectionne un **ton** : Professionnel, Décontracté, Inspirant, Expert/pédago ou Humour. Il pilote le style de tout ce qui est rédigé — adapte-le à ta cible (un artisan local n'attend pas le même ton qu'un cabinet B2B).

Les 6 experts à ton service

Chacun a une spécialité. Deux d'entre eux peuvent **agir directement** dans RADAR (badge « Mode action ») — les autres te préparent des livrables prêts à l'emploi.



Directeur Croissance

CONSEIL

Le chef d'orchestre. Il lit ton funnel et ton pipeline, sort les 2-3 leviers à plus fort impact cette semaine, et délègue aux autres. Lance-le quand tu veux une lecture stratégique et un plan d'action.



Chargé de Prospection

MODE ACTION

Il repère, parmi tes prospects scannés **pas encore suivis**, les 3 plus prometteurs et te propose de les ajouter à ton pipeline en un clic, avec un angle d'approche rédigé. Il ne peut proposer que des prospects réels — jamais d'invention.



Relation Client

MODE ACTION

Il rédige tes emails de premier contact et tes relances pour les prospects de ton pipeline qui ont un email. Chaque email est prêt à envoyer (avec ta signature ajoutée automatiquement) — tu relis, tu cliques « Envoyer ».



Créateur de Contenu

CONSEIL

Il te propose des idées de posts, scripts vidéo, carrousels et articles ancrés sur les vraies douleurs détectées dans tes scans. Prêts à passer au Studio pour publication.



Ingénieur Automatisation

CONSEIL

Il propose des automatisations concrètes pour lever un blocage dans ton tunnel de vente (relances, prise de RDV, suivi). Le côté « comment gagner du temps » de ton activité.



Responsable Produit

CONSEIL

Il regarde ce qui fait qu'un client reste ou part, et priorise les améliorations à fort impact. Utile si tu vends un service ou un produit récurrent.

Astuce : si tu hésites entre plusieurs agents, lance l'orchestrateur — il choisira pour toi les bons experts selon ton objectif.

Remplir ton pipeline automatiquement

Le **Chargé de Prospection** transforme tes scans en prospects suivis, sans que tu tries à la main.

1. **Lance un scan** dans RADAR sur ta zone et ton secteur (comme d'habitude).
2. Va dans le **Cockpit**, tape un objectif comme « *trouve-moi mes meilleurs prospects à contacter cette semaine* » et clique sur  **Chargé de Prospection**.
3. Sous son analyse, jusqu'à **3 cartes « candidat »** apparaissent : nom de l'entreprise, secteur, zone, le signal détecté, et un angle d'approche. Chacune a un bouton **+ Pipeline**.
4. Tu cliques **+ Pipeline** sur ceux que tu veux suivre. Ils entrent dans ton pipeline avec l'angle en note de départ.

Ta garantie anti-erreur

L'agent ne peut proposer que des prospects **réellement détectés** par tes scans — il ne peut jamais inventer une entreprise, un numéro ou un site. Les coordonnées viennent toujours de RADAR, jamais de l'IA.

Envoyer tes emails de contact & relance

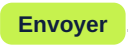
Le **Relation Client** rédige tes emails pour les prospects de ton pipeline — premier contact ou relance selon leur statut — et tu les envoies d'un clic.

Étape préalable : récupérer l'email du prospect

RADAR détecte les entreprises via Google, qui ne fournit pas leur email. Pour qu'un prospect soit contactable par mail, RADAR va le chercher sur son site web :

- Dans ton **Pipeline**, sur une fiche qui a un site mais pas encore d'email, clique .
- RADAR visite le site du prospect (page d'accueil, contact, mentions légales) et récupère son email de contact s'il en trouve un. Ça prend quelques secondes.
- Environ un prospect sur deux a un email récupérable — pour les autres, garde le téléphone.

Rédiger et envoyer

1. Dans le **Cockpit**, tape « *rédige un email pour [nom du prospect]* » (ou « *prépare mes relances* ») et clique sur .
2. Une **carte « À envoyer »** apparaît avec le destinataire, un objet et le corps de l'email. Le texte est **modifiable** — personnalise-le si tu veux.
3. Vérifie le message, puis clique . L'email part immédiatement, depuis ton adresse, avec **ta signature ajoutée automatiquement** et un lien de désinscription (obligatoire en prospection).



Premier contact ou relance ? L'agent s'adapte

Si tu n'as jamais contacté le prospect, il écrit un **premier contact** (« je me permets de vous contacter... »).
Si tu l'as déjà contacté, il écrit une **vraie relance**. Tu n'as rien à préciser, il le déduit de ton pipeline.



Un clic = un email = un destinataire

Il n'y a **pas** d'envoi automatique en masse, et c'est volontaire : ça protège ta réputation d'expéditeur. Un envoi de masse mal maîtrisé peut faire classer tous tes emails en spam — y compris tes emails importants.
Tu valides chaque relance : c'est ta sécurité.

Ta routine gagnante avec le Cockpit

Quand	Ce que tu demandes au Cockpit	Agent
Lundi	« Prépare ma prospection de la semaine » → tu remplis ton pipeline	Chargé de Prospection
Mar-Mer	« Rédige mes emails de premier contact » → tu envoies, un par un	Relation Client
Jeudi	« Prépare mes relances » (prospects sans réponse)	Relation Client
Vendredi	« 3 idées de contenu à partir des signaux détectés »	Créateur de Contenu
Au besoin	« Pourquoi mes RDV ne se transforment pas ? »	Orchestrateur

3 réflexes pour de meilleurs résultats

- **Sois précis dans ton objectif.** « Rédige un email court et direct pour un artisan » donne un meilleur résultat que « fais un truc ». Plus tu cadres, mieux l'agent répond.
- **Relis toujours avant d'envoyer.** L'IA est excellente mais pas parfaite. La carte « À envoyer » est modifiable : ajuste un mot, une accroche, avant de valider.
- **Adapte le ton à la cible.** Décontracté pour un commerce de proximité, Professionnel pour du B2B structuré. Le même message ne convertit pas pareil selon le destinataire.



Le Cockpit lit tes vraies données

Plus ton **profil RADAR** est bien rempli (métier, cible, ce que tu proposes) et plus ton **pipeline** est à jour, plus les agents sont pertinents. Le Cockpit ne devine pas : il travaille sur ce que RADAR sait de ton activité.

FAQ Cockpit

L'agent me donne des conseils mais aucune carte « Envoyer » / « + Pipeline ». Pourquoi ?

Deux causes possibles. Pour le **Chargé de Prospection** : tous tes prospects scannés sont peut-être déjà dans ton pipeline (rien de neuf à proposer) — lance un nouveau scan. Pour le **Relation Client** : les prospects concernés n'ont pas encore d'email — va d'abord cliquer «  Chercher un email » sur leurs fiches.

L'email est-il vraiment parti ? Je ne le vois pas dans mes « Envoyés ».

Normal : RADAR envoie l'email depuis le serveur, pas depuis ta boîte mail. Il n'apparaît donc pas dans tes « Envoyés ». Le bouton qui passe à «  **Envoyé** » confirme le départ. Pour vérifier la réception, envoie-toi un test à ta propre adresse.

Est-ce que je peux automatiser complètement l'envoi ?

Non, et c'est un choix assumé. Chaque email demande ta validation. Un envoi automatique en masse est le meilleur moyen de faire blacklister ton domaine — auquel cas tous tes emails, même légitimes, finiraient en spam. Le Cockpit te fait gagner un temps énorme sur la **rédaction** et le **ciblage** ; l'envoi reste ton geste.

Combien ça me coûte de lancer les agents ?

Chaque exécution consomme une petite part de ton quota IA quotidien. Un usage normal (quelques lancements par jour) reste très largement dans les limites de ton plan Intensif.

Les emails partent-ils bien en mon nom ?

Oui. L'email part de ton adresse, avec ta signature complète ajoutée par RADAR (nom, activité, coordonnées) et un lien de désinscription conforme. Si un prospect répond, la réponse t'arrive directement.



Prêt à démarrer ?

Commence simple : lance un scan, va dans le Cockpit, tape « **prépare ma prospection de la semaine** » et laisse le Chargé de Prospection remplir ton pipeline. Puis passe au Relation Client pour tes premiers emails. En 15 minutes, tu as ta semaine de prospection prête.