Votre besoin en une page

Remplissez-la avant le premier rendez-vous : chaque agence chiffrera le même projet, et ses devis deviendront comparables.

Votre projet

CRM visé (ou à choisir) .....

Nombre d'utilisateurs .....

CRM ou fichier actuel .....

Données à reprendre .....

Outils à relier .....

Équipes concernées .....

Votre cadre

Budget prévu .....

Date de mise en service .....

Qui décide .....

Usage de l'IA souhaité .....

Les outils à relier, à cocher

- ☐ Messagerie (Gmail, Outlook)
- ☐ ERP
- ☐ E-mailing, marketing
- ☐ Comptabilité, facturation
- ☐ Téléphonie
- ☐ Site web, formulaires

Pour aller plus loin, notre modèle de cahier des charges CRM : **ethanolle.com/cahier-des-charges-crm**

Dix questions avant de signer

Posez-les à chaque agence, la nôtre comprise. Cochez une case quand la réponse est claire et écrite.

- [ ] **Le niveau de partenariat** annoncé figure dans l'annuaire officiel de l'éditeur du CRM.
- [ ] **Des références de votre taille**, avec un client que vous pouvez appeler.
- [ ] **Un prix au forfait**, écrit avant le premier jour.
- [ ] **Un cahier des charges** remis par écrit, qui vous appartient.
- [ ] **La reprise des données** est prévue : qui nettoie, qui vérifie, qui valide.
- [ ] **Chaque intégration** est nommée : native, Make, n8n ou développement sur l'API.
- [ ] **La formation** se fait sur votre propre CRM, avec vos données.
- [ ] **Un consultant nommé** construit votre CRM, pas un sous-traitant inconnu.
- [ ] **Le suivi après la mise en service** est prévu, avec son prix.
- [ ] **Vous partez avec vos données**, vos accès et vos automatisations si vous changez d'agence.

Comment lire vos réponses

De 0 à 5 cases
Demandez par écrit les réponses qui manquent avant d'aller plus loin.

De 6 à 8 cases
L'agence tient la route : faites préciser les points restants dans le devis.

9 ou 10 cases
Comparez sur le prix, le délai et la personne qui fera le travail.

Trois agences côte à côte

Reportez les réponses de chaque agence : un oui par case, puis le prix et le délai annoncés.

Question	Agence 1 :	Agence 2 :	Agence 3 :
Partenariat vérifié dans l'annuaire			
Références de votre taille			
Prix au forfait, écrit			
Cahier des charges qui vous appartient			
Reprise des données prévue			
Intégrations nommées			
Formation sur votre CRM			
Consultant nommé			
Suivi prévu, avec son prix			
Vous partez avec vos données			
Nombre de oui, sur 10			
Prix annoncé (€ HT)			
Délai annoncé			

Vous voulez nous ajouter à la comparaison ? En 30 minutes de visio, Léo répond aux dix questions sur votre projet, et vous dit franchement si une autre agence vous irait mieux.

Programmez vos 30 minutes avec Léo