

Une agence à votre mesure.

Petites marques, boutiques et distributeurs du bien-être intime : un interlocuteur direct pour le marketing, le design, le commercial et la coordination. Vous expliquez votre situation ; nous recommandons l'intervention et prenons en charge le travail convenu.

Des repères, pas un menu à composer

Premières opérations : 650 / 750 / 950 €. Projets : 1 500 ou 1 750 €. Mensuel boutique ou vente directe : 1 500 €. Mensuel revendeurs ou distributeur : 1 750 €.

Nous recommandons l'intervention après un premier échange écrit, sans dossier ni réunion obligatoire. Le devis fixe résultat, travaux, calendrier et validations. Deux séries de retours regroupés et un ajustement dans le périmètre convenu ; nos erreurs sont corrigées sans supplément. Vos comptes et fichiers restent à vous. Les outils ordinaires de l'agence sont compris ; média, impression et achats externes sont séparés et approuvés avant engagement. TVA non applicable actuellement ; régime et total précisés au devis. Aucun volume de ventes, de réponses ou de référencements n'est garanti. Chaque projet se termine par un bilan : vous pouvez arrêter, poursuivre ponctuellement ou choisir le mensuel, accessible aussi directement.

Vous gardez la main

Nous envoyons les communications et réponses ordinaires uniquement dans le mandat écrit et à partir des faits approuvés. Nous préparons les propositions et arbitrages qui engagent votre entreprise ; vous seul acceptez prix, remises, dépenses, commandes, remboursements et contrats. Une exception reste attribuée et suivie jusqu'à votre décision. La mission parcours prépare les réponses sans gérer votre boîte ; la fidélisation configure leur transmission au responsable convenu.

Faciliter les demandes ou les achats

650 €

Pour vous si. Des visiteurs arrivent déjà, mais hésitent ou abandonnent. Une offre, une langue, une page principale et ses étapes existantes sur un site modifiable.

Le résultat. Un parcours corrigé, mis en service et vérifié, de votre offre jusqu'à la réception de la demande ou la confirmation d'achat.

Travail pris en charge. Nous identifions jusqu'à trois obstacles étayés, recommandons la priorité marketing, reprenons les arguments, objections, preuves existantes et la hiérarchie visuelle. Nous réalisons le design appliqué, intégrons les corrections, réglons le formulaire et sa confirmation, puis préparons les réponses courantes réutilisables.

Contrôles et suivi. Téléphone et ordinateur, liens, demande test reçue et confirmation ; achat en mode test si accessible. Si le paiement ne peut pas être couvert, nous convenons explicitement d'un parcours de demande avant accord. Bilan des retours disponibles et un ajustement.

Votre rôle. Vous partagez accès et faits, confirmez les prix, puis validez les changements regroupés. Après remise, vous traitez les demandes réelles ; nous avons préparé les réponses, sans prendre en charge votre boîte de réception.

Périmètre. Pas de nouveau site, refonte d'identité, création de trafic, nouveau paiement, migration ou traitement récurrent des demandes. Accès et possibilité d'intégration vérifiés avant accord.

Prix et calendrier. 650 € : 325 € au démarrage, 325 € au bilan. Mise en service sous 10 jours ouvrés après éléments et validations ; bilan dans les 15 jours suivants. Deux séries de retours regroupés et un ajustement compris.

Faire revenir vos clients par email

750 €

Pour vous si. Une clientèle autorisée et joignable, une offre pertinente et disponible, un outil email opérationnel et une destination existante. Nous vérifions que l'opération est proportionnée à votre audience.

Le résultat. Une campagne conçue, installée, diffusée sous mandat, avec les réponses courantes traitées jusqu'au bilan.

Travail pris en charge. Choix marketing de l'angle et du public, rédaction, composition visuelle, intégration et tests ; lancement et rappel si pertinent. Nous trions et envoyons les réponses ordinaires selon la trame approuvée et tenons les prochaines étapes.

Contrôles et suivi. Réception test, rendu mobile, liens et désabonnement vérifiés. Registre des conversations ; bilan des demandes et achats attribuables si disponibles, puis un ajustement.

Votre rôle. Vous confirmez audience autorisée, prix et disponibilité ; validez l'angle, la version à envoyer et notre mandat. Nous vous transmettons les exceptions ; vous décidez des remises, remboursements et engagements.

Périmètre. Une campagne, un rappel pertinent et 10 conversations au total sur la période. Trois passages par semaine pendant 15 jours calendaires. Pas de SAV, nouvelle page ni migration. Un volume supérieur prévisible est cadré avant accord ; chaque demande garde un responsable.

Prix et calendrier. 750 € : 375 € au démarrage, 375 € au bilan. Lancement sous 10 jours ouvrés après éléments et validations, puis 15 jours calendaires de suivi. Deux séries de retours regroupés et un ajustement.

Engager vos premiers échanges revendeurs

950 €

Pour vous si. Une gamme prête à vendre aux boutiques, sur un marché et dans une langue ; conditions professionnelles, disponibilité et livraison déjà définies.

Le résultat. Dix démarches commerciales conduites, avec une présentation adaptée et un état exact des échanges et prochaines actions.

Travail pris en charge. Nous recherchons dix boutiques avec un motif de sélection précis, préparons argumentaire et présentation visuelle, vérifions le chemin de commande. Nous envoyons approches et réponses courantes sous mandat, préparons les propositions et effectuons une relance si pertinente.

Contrôles et suivi. Contact professionnel, pièces, liens et transmission d'une demande contrôlés. Chaque échange a un statut et une prochaine action. Bilan des objections et un ajustement de l'argumentaire. Une sélection pertinente ne signifie pas un intérêt confirmé.

Votre rôle. Vous validez les boutiques, faits, prix et mandat ; vous acceptez les remises, commandes et nouveaux engagements. Nous préparons et conduisons les échanges ordinaires.

Périmètre. Dix boutiques et leurs échanges sur la période. Pas de réseau acquis, commandes garanties, négociation contractuelle, présence terrain ou logistique. Si l'offre professionnelle reste à construire, nous proposons un autre périmètre avant accord.

Prix et calendrier. 950 € : 475 € au démarrage, 475 € au bilan. Premières approches sous 10 jours ouvrés après éléments et validations ; suivi pendant 15 jours ouvrés après ces approches. Dossiers ouverts remis à la fin.

Lancer une opération sur deux canaux

1 500 €

Pour vous si. Une audience existante, une offre ou sélection cohérente, une langue : site et email OU site et boutique.

Le résultat. Un temps fort cohérent mis en service sur votre site et un second canal, avec les demandes traitées et un bilan.

Travail pris en charge. Nous recommandons l'angle marketing, les preuves, les réponses aux objections et la direction visuelle. Nous réalisons la destination web et sa mise en avant, la campagne email et son rappel ou le kit boutique. Nous intégrons, coordonnons l'installation, diffusons sous mandat et traitons les réponses ordinaires.

Contrôles et suivi. Cohérence des prix et informations, mobile, liens et demande jusqu'à réception ; installation physique confirmée par l'équipe. Suivi des demandes, bilan et un ajustement.

Votre rôle. Vous confirmez prix et stock, validez les créations et la diffusion ; votre équipe réalise l'installation physique. Nous préparons ses réponses ; vous tranchez commandes, remises et exceptions.

Périmètre. Deux canaux existants et 20 conversations au total sur deux semaines. Pas de refonte complète, tournage ou animation permanente des réseaux. Impression et achats externes approuvés séparément.

Prix et calendrier. 1 500 € : 750 € au démarrage, 750 € au bilan. Environ 4 semaines, dont deux semaines de suivi après lancement. Deux séries de retours et un ajustement.

Développer votre démarche revendeurs

1 750 €

Pour vous si. Une gamme, un marché, une langue et un parcours de commande existant. Un travail de préparation B2B plus approfondi que la première opération.

Le résultat. Une offre professionnelle préparée, un chemin de commande adapté et vingt boutiques approchées avec une conduite effective des échanges.

Travail pris en charge. Nous recommandons les conditions commerciales, réalisons argumentaire et présentation visuelle, adaptons le parcours revendeur, sélectionnons vingt boutiques avec justification. Nous envoyons les approches personnalisées et réponses courantes, préparons les propositions, relançons une fois si utile et équipons les boutiques intéressées d'informations et arguments réutilisables.

Contrôles et suivi. Informations, pièces, liens et transmission de demande vérifiés. Échanges, objections et prochaines actions documentés ; un ajustement de l'argumentaire et remise des dossiers ouverts.

Votre rôle. Vous validez les prix, conditions, boutiques et mandat. Vous décidez remises, contrats et commandes ; nous conduisons les échanges ordinaires dans le cadre approuvé.

Périmètre. Vingt boutiques, suivi pendant 15 jours ouvrés. Aucun réseau ni référencement garanti. Pas de négociation contractuelle, formation terrain, stock ou logistique.

Prix et calendrier. 1 750 € : 875 € au démarrage, 875 € au bilan. Environ 5 semaines, dont 15 jours ouvrés de suivi après les premières approches. Deux séries de retours et un ajustement.

Reprendre votre suivi commercial

1 750 €

Pour vous si. Un circuit commercial, deux sources de demandes, un outil existant et jusqu'à quarante dossiers ouverts à qualifier.

Le résultat. Un circuit utilisé, avec les demandes reprises, des réponses envoyées et une prochaine action attribuée à chaque dossier.

Travail pris en charge. Nous réunissons les informations, qualifions les dossiers, configurons étapes, responsables et échéances. Nous préparons les réponses et propositions, puis traitons effectivement jusqu'à vingt dossiers actifs pendant deux semaines : réponses ordinaires envoyées sous mandat, relances confiées et coordination des contributions. Les autres dossiers gardent un statut et un responsable explicites.

Contrôles et suivi. Trois parcours vérifiés : nouvelle demande, proposition en attente et transmission à un intervenant. Bilan des dossiers et échéances, ajustement, export et prise en main écrite.

Votre rôle. Vous donnez accès aux informations et désignez les décideurs. Nous préparons les arbitrages regroupés ; seuls vos responsables acceptent prix, dépenses, contrats et commandes.

Périmètre. Quarante dossiers qualifiés, vingt dossiers actifs traités sur deux semaines. Pas de migration massive, logiciel sur mesure, contentieux ou recouvrement. Le périmètre est adapté avant accord si la complexité dépasse ce cadre.

Prix et calendrier. 1 750 € : 875 € au démarrage, 875 € au bilan. Environ 4 semaines, dont deux semaines d'utilisation accompagnée. Deux séries de retours et un ajustement.

Boutique : marketing et demandes suivis

1 500 € / mois

Pour vous si. Une boutique avec une clientèle et deux canaux existants utilisables. Avant accord, nous vérifions les moyens nécessaires et la charge du programme ; aucun travail dépendant d'une capacité non vérifiée n'est engagé.

Le résultat. Votre calendrier commercial, vos opérations et les demandes avancent ensemble.

Travail pris en charge. Chaque mois, nous préparons une opération sur deux canaux, puis une relance ou seconde mise en avant issue des retours. Angle marketing, messages, direction visuelle, réalisation, intégration et diffusion confiée sont compris. Nous traitons les réponses ordinaires et apportons une amélioration ciblée au parcours ou à une séquence existante. Votre équipe garde l'installation physique.

Contrôles et suivi. Trois passages par semaine ; réponse ordinaire ou préparation d'un arbitrage sous deux jours ouvrés. Contrôles avant lancement, point écrit hebdomadaire, bilan mensuel et programme suivant. Les sujets ouverts restent suivis ; une absence de réponse ne devient pas une clôture artificielle.

Votre rôle. Vous partagez faits et accès, validez le programme, les créations et le mandat. Nous envoyons les réponses ordinaires approuvées et préparons les propositions ; vous décidez prix, remises, dépenses, commandes, remboursements et contrats. Les arbitrages vous arrivent regroupés.

Périmètre. Une entreprise, un marché, une langue, deux canaux existants et un circuit commercial avec vingt dossiers ou conversations actifs en parallèle. Volume et complexité vérifiés avant accord. Les attentes sans réponse restent datées et attribuées. Aucune permanence 24 h/24, migration ou nouvelle intégration sur mesure. Une hausse durable est discutée avant tout supplément ; le travail promis reste dû.

Prix et calendrier. 1 500 €/mois, prise en main et outils ordinaires compris, facturés en début de période. Un mois fixe possible sans renouvellement automatique ; en continu, sans durée minimale, préavis de 30 jours et dernière période au prorata. État des travaux et fichiers remis à la fin.

Marque en vente directe : marketing et suivi clients

1 500 € / mois

Pour vous si. Une petite marque avec une audience existante et deux canaux utilisables. Sans audience, nous examinons d'abord une démarche d'acquisition adaptée. Avant accord, nous vérifions les moyens nécessaires et la charge du programme ; aucun travail dépendant d'une capacité non vérifiée n'est engagé.

Le résultat. Un programme continu pour votre vente directe, de l'opération marketing aux réponses et améliorations.

Travail pris en charge. Chaque mois, une opération sur deux canaux, puis un rappel ou une seconde mise en avant ; marketing, arguments, direction visuelle, contenus, intégration et diffusion confiée. Nous traitons les réponses ordinaires et améliorons un point du parcours ou d'une séquence existante. Les déploiements d'acquisition et de fidélisation automatisée en attente ne sont pas inclus ; aucun travail déjà compris n'est facturé deux fois.

Contrôles et suivi. Trois passages par semaine ; réponse ordinaire ou préparation d'un arbitrage sous deux jours ouvrés. Contrôles avant lancement, point écrit hebdomadaire, bilan mensuel et programme suivant. Les sujets ouverts restent suivis ; une absence de réponse ne devient pas une clôture artificielle.

Votre rôle. Vous partagez faits et accès, validez le programme, les créations et le mandat. Nous envoyons les réponses ordinaires approuvées et préparons les propositions ; vous décidez prix, remises, dépenses, commandes, remboursements et contrats. Les arbitrages vous arrivent regroupés.

Périmètre. Une entreprise, un marché, une langue, deux canaux existants et un circuit commercial avec vingt dossiers ou conversations actifs en parallèle. Volume et complexité vérifiés avant accord. Les attentes sans réponse restent datées et attribuées. Aucune permanence 24 h/24, migration ou nouvelle intégration sur mesure. Une hausse durable est discutée avant tout supplément ; le travail promis reste dû.

Prix et calendrier. 1 500 €/mois, prise en main et outils ordinaires compris, facturés en début de période. Un mois fixe possible sans renouvellement automatique ; en continu, sans durée minimale, préavis de 30 jours et dernière période au prorata. État des travaux et fichiers remis à la fin.

Marque : développement et suivi revendeurs

1 750 € / mois

Pour vous si. Une marque prête à vendre aux boutiques, avec conditions et livraison tenables. Avant accord, nous vérifions les moyens nécessaires et la charge du programme ; aucun travail dépendant d'une capacité non vérifiée n'est engagé.

Le résultat. Des démarches nouvelles et des discussions déjà ouvertes qui progressent ensemble.

Travail pris en charge. Chaque mois, recherche justifiée et approche de quinze nouvelles boutiques ; réponses ordinaires envoyées, propositions préparées et relances confiées. En parallèle, une mise en avant ou un appui commercial réutilisable pour les revendeurs actifs : arguments, direction visuelle, informations et coordination. Les échanges se poursuivent entre les mois ; le suivi ne remplace pas les quinze nouvelles démarches annoncées.

Contrôles et suivi. Trois passages par semaine ; réponse ordinaire ou préparation d'un arbitrage sous deux jours ouvrés. Contrôles avant lancement, point écrit hebdomadaire, bilan mensuel et programme suivant. Les sujets ouverts restent suivis ; une absence de réponse ne devient pas une clôture artificielle.

Votre rôle. Vous partagez faits et accès, validez le programme, les créations et le mandat. Nous envoyons les réponses ordinaires approuvées et préparons les propositions ; vous décidez prix, remises, dépenses, commandes, remboursements et contrats. Les arbitrages vous arrivent regroupés.

Périmètre. Une entreprise, un marché, une langue, deux canaux existants et un circuit commercial avec vingt dossiers ou conversations actifs en parallèle. Volume et complexité vérifiés avant accord. Les attentes sans réponse restent datées et attribuées. Aucune permanence 24 h/24, migration ou nouvelle intégration sur mesure. Une hausse durable est discutée avant tout supplément ; le travail promis reste dû.

Prix et calendrier. 1 750 €/mois, prise en main et outils ordinaires compris, facturés en début de période. Un mois fixe possible sans renouvellement automatique ; en continu, sans durée minimale, préavis de 30 jours et dernière période au prorata. État des travaux et fichiers remis à la fin.

Distributeur : commercial et coordination

1 750 € / mois

Pour vous si. Un petit distributeur avec un circuit de demandes existant, des marques identifiées et des opérations à coordonner. Avant accord, nous vérifions les moyens nécessaires et la charge du programme ; aucun travail dépendant d'une capacité non vérifiée n'est engagé.

Le résultat. Demandes boutiques, contributions des marques et opération commerciale suivies dans un même programme.

Travail pris en charge. Nous reprenons les demandes des boutiques, envoyons les réponses ordinaires, préparons et suivons les propositions, obtenons les informations attendues des marques. Chaque mois, nous préparons et mettons en place une opération sur deux canaux : angle marketing, arguments, direction visuelle, réalisations et diffusion confiée. Les échéances et décisions sont coordonnées. Stock, logistique, douane et SAV technique restent hors programme.

Contrôles et suivi. Trois passages par semaine ; réponse ordinaire ou préparation d'un arbitrage sous deux jours ouvrés. Contrôles avant lancement, point écrit hebdomadaire, bilan mensuel et programme suivant. Les sujets ouverts restent suivis ; une absence de réponse ne devient pas une clôture artificielle.

Votre rôle. Vous partagez faits et accès, validez le programme, les créations et le mandat. Nous envoyons les réponses ordinaires approuvées et préparons les propositions ; vous décidez prix, remises, dépenses, commandes, remboursements et contrats. Les arbitrages vous arrivent regroupés.

Périmètre. Une entreprise, un marché, une langue, deux canaux existants et un circuit commercial avec vingt dossiers ou conversations actifs en parallèle. Volume et complexité vérifiés avant accord. Les attentes sans réponse restent datées et attribuées. Aucune permanence 24 h/24, migration ou nouvelle intégration sur mesure. Une hausse durable est discutée avant tout supplément ; le travail promis reste dû.

Prix et calendrier. 1 750 €/mois, prise en main et outils ordinaires compris, facturés en début de période. Un mois fixe possible sans renouvellement automatique ; en continu, sans durée minimale, préavis de 30 jours et dernière période au prorata. État des travaux et fichiers remis à la fin.

Le premier mois, concrètement

Avant de recommander le mensuel, nous examinons votre situation, les outils utilisables, le travail à reprendre et notre capacité à le réaliser. Vous recevez le programme du premier mois, le prix fixe, le calendrier et vos validations avant accord. L'accès direct reste possible, sans projet préalable, si le besoin et la faisabilité sont établis. Si un moyen essentiel reste à vérifier, nous différons le programme.

Exemple pour une boutique déjà équipée : semaine 1, reprise des informations et échanges, choix du temps fort et validation des priorités ; semaine 2, préparation des messages, visuels et supports sur les deux canaux convenus ; semaine 3, mise en place, diffusion autorisée et traitement des réponses ; semaine 4, bilan, ajustement et proposition de la suite. Le suivi commercial commence dès la prise en main et continue chaque semaine. Vous validez l'offre, les messages et les dépenses ; vous décidez des engagements commerciaux. Nous adaptons le programme à votre situation avant accord.

Un accord clair. Une suite choisie.

Nous recommandons l'intervention après un premier échange écrit, sans dossier ni réunion obligatoire. Le devis fixe résultat, travaux, calendrier et validations. Deux séries de retours regroupés et un ajustement dans le périmètre convenu ; nos erreurs sont corrigées sans supplément. Vos comptes et fichiers restent à vous. Les outils ordinaires de l'agence sont compris ; média, impression et achats externes sont séparés et approuvés avant engagement. TVA non applicable actuellement ; régime et total précisés au devis. Aucun volume de ventes, de réponses ou de référencements n'est garanti. Chaque projet se termine par un bilan : vous pouvez arrêter, poursuivre ponctuellement ou choisir le mensuel, accessible aussi directement.

La continuité au quotidien

Trois passages par semaine ; réponse ordinaire ou préparation d'un arbitrage sous deux jours ouvrés. Contrôles avant lancement, point écrit hebdomadaire, bilan mensuel et programme suivant. Les sujets ouverts restent suivis ; une absence de réponse ne devient pas une clôture artificielle.

Une entreprise, un marché, une langue, deux canaux existants et un circuit commercial avec vingt dossiers ou conversations actifs en parallèle. Volume et complexité vérifiés avant accord. Les attentes sans réponse restent datées et attribuées. Aucune permanence 24 h/24, migration ou nouvelle intégration sur mesure. Une hausse durable est discutée avant tout supplément ; le travail promis reste dû.

Avant de démarrer

Nous vérifions votre outil, les accès et les données nécessaires. Une automatisation est proposée après un essai représentatif ; elle est testée dans votre environnement avant mise en service, avec un responsable pour les alertes et les réponses. Nouvelle intégration sur mesure, migration, site complet, identité complète, prises de vue ou terrain : périmètre distinct et coût accepté avant engagement.

Quelques lignes suffisent pour commencer. Aucun abonnement ne suit automatiquement un projet.

checkpoint-360.fr/qualification