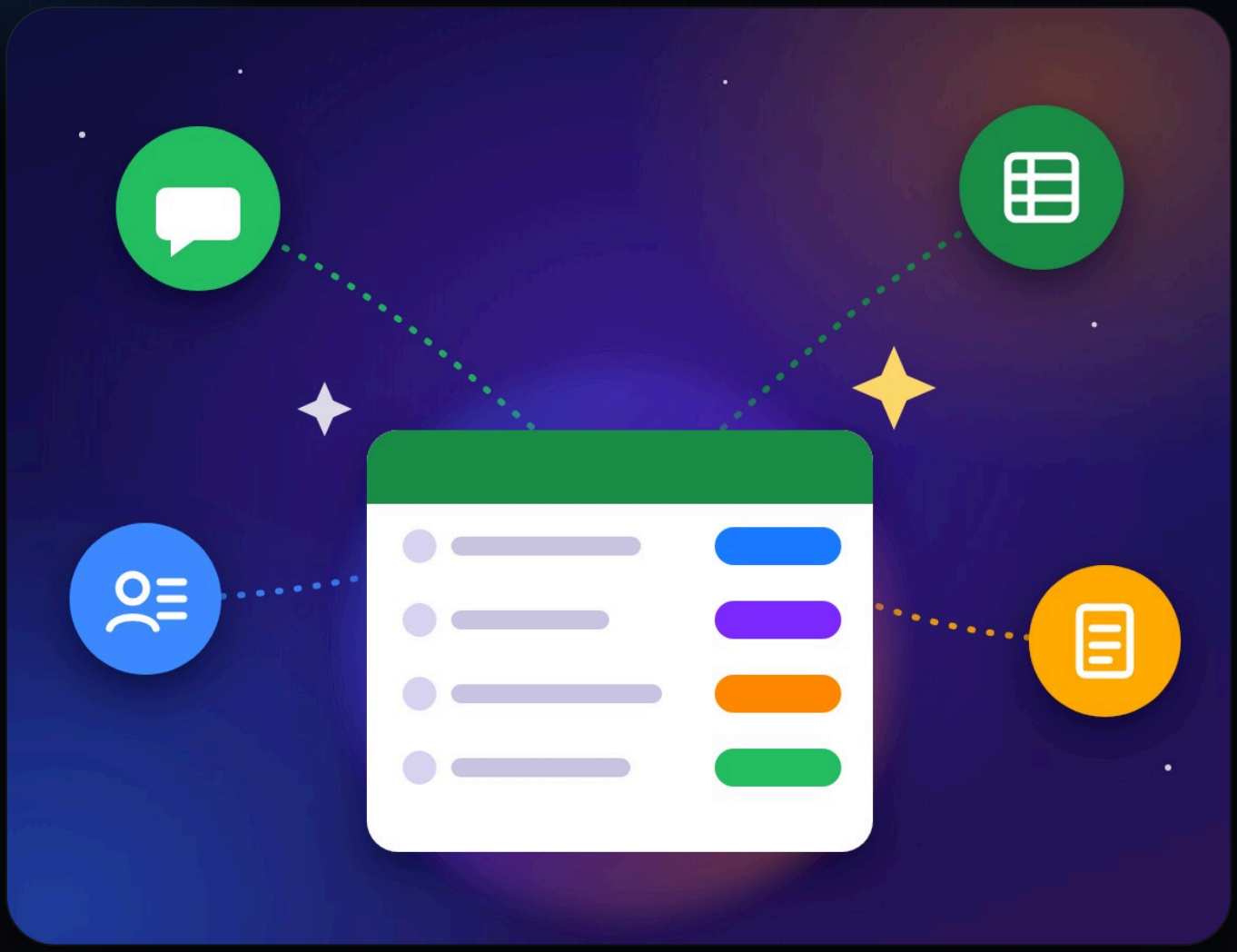
SkillHub AI

GUIDE GRATUIT



GUIDE · BASE

Tous vos prospects dans un seul fichier

Regrouper tous vos prospects avec Claude

Rassembler les contacts éparpillés entre WhatsApp, tableurs, CRM et notes dans un seul fichier propre, sans doublons, classé par étape.

01

Le principe

Quand les contacts sont répartis entre plusieurs outils, on oublie des personnes intéressées, on relance deux fois les mêmes et on ne sait plus d'où viennent les clients. L'IA peut tout regrouper en une seule base claire, en quelques minutes.

1 **Exporter**
Récupérer vos contacts depuis chaque outil.

2 **Fusionner**
Un seul fichier, sans doublons.

3 **Classer**
Chaque contact à son étape.

4 **Agir**
Savoir qui relancer en priorité.

DONNÉES PERSONNELLES

Vos contacts sont des données personnelles. Utilisez un compte IA professionnel, ne partagez que les colonnes utiles et supprimez les fichiers temporaires après usage.

02

Préparer vos exports

- **Tableurs** (Google Sheets, Excel) : téléchargez-les en CSV ou en Excel.
- **CRM** : la plupart proposent un export CSV des contacts.
- **WhatsApp Business** : exportez les discussions utiles, ou copiez la liste des contacts étiquetés.
- **Notes et formulaires** : copiez-les dans un document texte.

Pas besoin que les fichiers aient les mêmes colonnes : c'est justement le travail de l'IA de les harmoniser.

BON RÉFLEXE

Nommez chaque fichier par sa source (whatsapp.csv, formulaire.csv…). Vous saurez ensuite d'où vient chaque contact, et donc quels canaux vous apportent vraiment des clients.

03

Fusionner et classer

Ouvrez une conversation avec Claude, joignez tous vos fichiers, puis collez ce prompt :

PROMPT : UNE BASE UNIQUE À COPIER

Voici mes contacts issus de plusieurs sources. Regroupe-les dans un seul tableau avec les colonnes : nom, téléphone, email, source, date du dernier échange, étape, remarque.
- Fusionne les doublons (même téléphone ou même email) en gardant l'information la plus récente.
- Classe chaque contact dans une étape : [nouveau / intéressé / offre envoyée / client / pas intéressé].
- Indique la source d'origine de chaque contact.
Donne-moi le résultat en fichier Excel.

ADAPTEZ LES ÉTAPES

Remplacez les étapes entre crochets par celles de votre activité : devis envoyé, rendez-vous pris, inscrit, etc.

04

Repérer qui relancer

Une fois la base propre, demandez à Claude de la lire comme un commercial :

PROMPT : LES PRIORITÉS DE RELANCE À COPIER

À partir de ce fichier, donne-moi : le nombre de contacts par étape, le taux de conversion par source, et la liste des personnes qui ont reçu une offre sans relance depuis plus de 15 jours, triées de la plus prometteuse à la moins prometteuse.

- Relancez d'abord les personnes déjà intéressées : ce sont les ventes les plus proches.
- Gardez ce fichier comme base unique, et mettez-le à jour chaque semaine.
- Pour aller plus loin, la base peut alimenter un CRM ou des relances automatiques.

ET MAINTENANT ?

Faites travailler l'IA pour vous.

SkillHub AI accompagne les entreprises et les particuliers au Maroc pour utiliser l'IA concrètement, dans leur quotidien.

Formations
Maîtriser Claude, ChatGPT et les agents IA, en présentiel à Rabat, Casablanca ou en ligne.

Accompagnement
Identifier avec vous les tâches à automatiser et les bons outils.

Solutions IA sur mesure
Agents IA, automatisations et outils internes adaptés à votre activité.

Notre prochaine formation 100 % Claude et agents IA : rejoindre la liste d'attente →

D'autres guides gratuits : formation.skillhub.ma/guides

Instagram @skillhubai.ma · TikTok @skillhubai.ma · skillhub.ma · contact@skillhub.ma