Vocalia, le standard téléphonique IA

Vos clients ratent des appels chaque semaine : montrez-leur le chiffre

Fiche de poche : présenter le standard téléphonique IA en 20 secondes, répondre aux 7 objections, savoir qui viser.

L'offre en 20 secondes

Bonjour, je présente un standard téléphonique IA : il décroche à votre place pendant le service ou la nuit, renseigne, note la demande de rendez-vous et vous envoie un résumé après chaque appel. Il est installé pour vous.

« 3,30 € par jour. Une seule table de 4 sauvée par semaine paie le mois entier. »

Comment la présenter

1. Posez la question de la perte avant de parler du tarif : « Pendant le service, combien d'appels restent sans réponse sur une semaine ? »
2. Montrez le tableau d'exemple, puis laissez le commerçant mettre ses propres chiffres.
3. Donnez le montant par jour seulement après son chiffre de perte, puis la garantie de 60 jours.
4. Une seule suite : le code à scanner, ou le rendez-vous de 15 minutes.

Qui viser

- Restaurants et bistrots qui décrochent mal en plein service
- Hôtels et chambres d'hôtes
- Artisans sur chantier (plombier, électricien, garagiste)
- Cabinets et commerces qui manquent des appels
- Moins adapté : un commerce qui reçoit très peu d'appels

À ne jamais promettre

- Un transfert d'appel en direct vers un humain : le passage de main se fait par message.
- Un paiement ou un montant donné au téléphone : jamais.
- Des appels sortants : entrants seulement.
- Une écriture dans l'agenda : selon l'installation, jamais promise d'avance.
- Un appel de plus de 10 minutes.

Les 7 objections et les réponses

C'est trop cher.
Regardez le tableau : 3,30 € par jour, et une seule table de 4 sauvée par semaine paie le mois. Pas satisfait dans les 60 jours : l'installation est remboursée.

Une IA au téléphone, ça fait peur.
Elle se présente comme une assistante vocale, parle en temps réel et se laisse couper la parole. On peut l'essayer en direct, appel de 90 secondes, sur organizen.ai/agent-vocal (code reçu par email).

Je vais y réfléchir.
Bien sûr. Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? Si c'est une façon polie de dire non, dites-le : les deux réponses conviennent.

J'ai déjà Zenchef.
Zenchef écrit la réservation dans son cahier ; son option IA revient à 228 € par mois avec l'abonnement. Vocalia fonctionne avec ou sans logiciel de réservation, pour un restaurant comme pour un artisan.

J'ai déjà un répondeur.
Sur la messagerie de l'opérateur, personne ne renseigne ni ne note un créneau, et beaucoup raccrochent. Vocalia décroche, renseigne, note la demande et envoie un résumé.

Et si l'appelant veut un humain ?
Pas de transfert d'appel en direct : elle le dit à l'appelant et vous passe la main par message (email ou WhatsApp), avec le résumé de l'appel.

Je dois en parler à mon associé.
Bien sûr. Le tableau de perte se montre à deux, et un rendez-vous à trois se fixe quand vous voulez.

Accueillez d'abord la question (« vous vous interrogez sur le montant ») sans la valider : jamais « vous avez raison, c'est cher ». Puis creusez : « Qu'est-ce qui vous fait dire ça ? »

Repères à garder en tête

Deux formules, même service, même garantie de 60 jours. Sans engagement : 590 € TTC de mise en place (295 € jusqu'au 31/10/2026), puis 99 € TTC par mois. Engagement 12 mois : 290 € TTC de mise en place, puis 99 € TTC par mois. 150 minutes d'appels incluses, puis 0,35 € la minute.

Garantie 60 jours : pas satisfait dans les 60 jours, l'installation est remboursée, sans condition. Les mensualités d'usage courent à partir de la mise en service.

Votre rémunération et le suivi de vos recommandations : voir votre contrat apporteur.

Scannez avec l'appareil photo