Comment utiliser Claude pour son business

Claude n'est pas là pour réfléchir à votre place : il refait plus vite ce que vous savez déjà faire.

Automatisez le répétitif

Ciblez ce qui revient chaque semaine : relances, comptes rendus, devis, recherches. Gardez pour vous la stratégie.

Faites-le d'abord vous-même

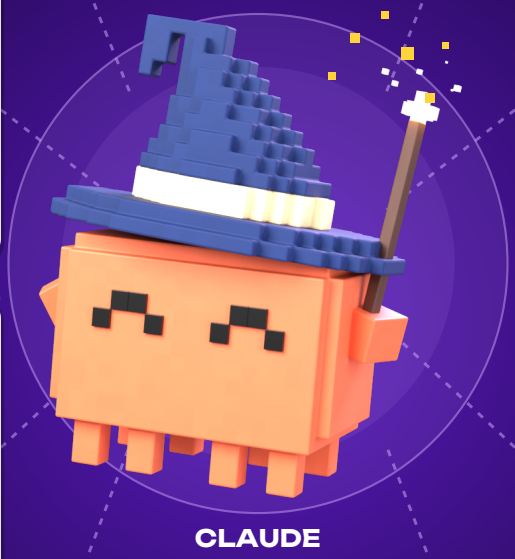
Réalisez le processus à la main jusqu'au bout : vous saurez à quoi ressemble un bon résultat.

Donnez-lui votre contexte

Quelques fichiers courts (entreprise, offre, ton de voix) que Claude lit avant chaque tâche.

Transmettez votre savoir-faire

Vos étapes, vos règles et un bon exemple : Claude en fait une compétence réutilisable, un « skill ».



CLAUDE

Connectez vos outils

Drive, messagerie, agenda, CRM : avec les connecteurs, Claude travaille sur vos vraies données.

Lancez le skill en une commande

Appelez-le par son nom (/nom-du-skill) : la même méthode à chaque fois, en beaucoup moins de temps.

Gardez la main

Claude prépare, vous relisez et validez avant tout envoi. Vous comprenez ce qui se passe.

Améliorez-le en continu

Chaque correction que vous faites, ajoutez-la au skill : le résultat vous ressemble de plus en plus.

LA MÉTHODE EN 3 TEMPS

1 Faire soi-même → 2 Transmettre (skill) → 3 Claude accélère

Le piège à éviter — lui confier la réflexion et la créativité, puis copier-coller sa réponse sans la comprendre. Le résultat sera générique, et ne vous ressemblera pas.