



Mike organise sa prospection

Description de la mission

Lorsqu'un particulier met en vente un bien par l'intermédiaire d'un professionnel, celui-ci doit signer un mandat de vente afin de l'autoriser à le commercialiser.

Comment démarcher un client en direct ou par téléphone afin de réussir à le rencontrer ? J'expose ci-dessous les enjeux de la prospection ainsi que les moyens que j'utilise afin d'atteindre cet objectif à travers la préparation et la mise en œuvre d'actions spécifiques.

1- Les enjeux

Le stock de mandat est un élément primordial dans mon activité et il est nécessaire de prospecter en permanence de nouveaux clients. Il existe dans l'immobilier deux types de mandats qui sont le mandat simple et le mandat exclusif.

Dans le cadre d'un mandat simple, le propriétaire a la possibilité de vendre par lui-même ou par l'intermédiaire d'un autre professionnel. Alors qu'avec un mandat exclusif, il est obligé de passer uniquement par le professionnel qu'il a mandaté. Pour un agent, le taux de transformation en vente d'un mandat exclusif est environ trois fois plus important qu'avec un mandat simple (source interne à l'entreprise), ce qui le rend beaucoup plus rentable pour le conseiller.

Plusieurs moyens permettent de rencontrer des propriétaires vendeurs, j'ai choisi d'en développer deux qui sont la prospection directe et la téléprospection car je les pratique régulièrement.

2- La prospection terrain

Je dois avant tout identifier les zones qui m'intéressent. J'ai choisi de privilégier les endroits situés à proximité de mon domicile afin de limiter les frais de déplacement. J'ai également ciblé les appartements trois et quatre pièces car ils représentent la majorité des ventes réalisées sur ma zone et j'augmente de ce fait mes probabilités de ventes.

a) Le démarchage

Je pratique le démarchage en porte à porte et la distribution de prospectus dans les boites aux lettres. Les jours privilégiés sont le Mercredi après-midi et le Samedi, ce sont les moments où je suis le plus à même de rencontrer des personnes dans les logements. Lorsque je distribue des prospectus publicitaires, je prévois généralement une distribution de 1000 exemplaires. Je préfère d'ailleurs utiliser un modèle conçu par mes soins visible ci-dessous. Afin de multiplier les chances que mes documents soient lus, je les distribue sous enveloppe avec une note sur celles-ci mentionnant « Avis aux voisins ».

Mon objectif est de capter des personnes ayant le projet de vendre leur bien, c'est pourquoi j'ai choisi un message fort mettant en avant mon efficacité à travers une vente réalisée.

Je recherche dans votre quartier un logement pour ma clientèle.

DÉCOUVREZ
MES SOLUTIONS,
tout comme Marion.



M Marion
1 avis
★★★★★ Il y a 3 semaines
Une agence dynamique et réactive.
Pour la vente de mon bien, j'ai particulièrement apprécié
le professionnalisme de ces agents qui ont su
mettre en oeuvre les moyens nécessaires au bon ... [Plus](#)

ESTIMATION GRATUITE
& AMÉNAGEMENT VIRTUEL OFFERT

Vous aussi, vendez votre bien!



Ne pas jeter sur la voie publique





J'ai souhaité intégrer l'aménagement virtuel afin que mes interlocuteurs soient interpellés par ce service.

Ensuite, je mets en avant mon expertise du lieu afin de crédibiliser le message. Je fais apparaître ma problématique qui est une insuffisance d'offres face à la demande ce qui a pour but d'interpeler un éventuel propriétaire ayant un projet de vente. Enfin, je propose une rencontre ainsi qu'une estimation offerte car les vendeurs sont souvent curieux de connaître le prix de leur bien et de ceux qui se sont vendus.

b) Les apporteurs d'affaires

L'objectif final est de ne plus faire de prospection, ce serait idéal. Pour cela j'ai besoin de développer mon réseau d'apporteur d'affaires. J'utilise des cartes « apporteur d'affaires » afin de crédibiliser mon approche.

Lorsque j'engage la conversation avec un potentiel apporteur, je lui demande s'il a des informations concernant d'éventuels biens à vendre. Ensuite je lui indique être en recherche de partenaire avec un intérêt financier pour lui. J'utilise pour cela le document disponible dans le drive Bitrix.

<p><i>Vous avez connaissance d'un bien à vendre ?</i></p> <p>DEVENEZ APPORTEUR D'AFFAIRES</p> <p> L'IMMOBILIER DEVIENT COOPÉRATIF</p> <p>Recevez 5% des honoraires de l'agence en BON D'ACHAT ou en CASH*</p> <p><small>*Paiement effectué lorsque la vente est réalisée par nos soins, après la signature de l'acte authentique.</small></p>	<p>Comment faire ?</p> <ol style="list-style-type: none">1 Je contacte mon consultant lifehome 2 Nous effectuons la dénonce 3 La vente est réalisée et je suis rémunéré 
--	--

Très bonne prospection,