

Two white silhouettes of people, one slightly behind the other, in the top left corner.

COMMENT TROUVER RAPIDEMENT

un acheteur
ou locataire





Vous avez un nouveau bien en portefeuille
et il est prêt à être commercialisé.

Maintenant votre mission est de trouver l'acheteur ou le locataire potentiel le plus rapidement possible.

Trouver ce prospect directement au sein d'une base de données mise à jour de manière rigoureuse est indispensable.

Mais il n'est pas toujours simple de constituer une base de données de qualité, ni de la mettre à jour ou de la compiler pour trouver rapidement LE futur acquéreur ou locataire de votre nouveau bien.

En cela, l'utilisation d'un CRM immobilier est non seulement incontournable, mais il peut être aussi extrêmement efficace.

Ce dossier est consacré à la mise en relation de l'acheteur ou du locataire avec votre portefeuille de biens ainsi qu'à la création et la gestion d'une base de données.

Il est le troisième d'une série dont l'objectif est de montrer comment WHISE peut vous accompagner et vous guider dans les différentes étapes d'une transaction immobilière.



01

La constitution d'une base de données



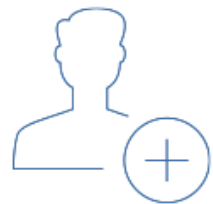
La première étape est bien entendu de se créer rapidement et facilement une base de données.

Mais comment faire pour garder en mémoire les coordonnées mais aussi les critères de recherche de tous vos contacts ?

Comment éviter de passer un temps précieux à l'enregistrement et la mise à jour de toutes les informations ?

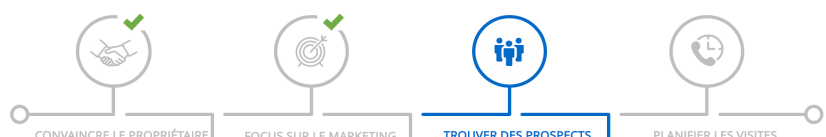
LA CRÉATION ET L'ENREGISTREMENT D'UN CONTACT

WHISE est un CRM dédié aux professionnels de l'immobilier. Chaque fiche de contact que vous créez est adaptée à cette activité et comprend toutes les informations utiles telles que les coordonnées complètes, mais aussi et surtout autant de critères de recherche que nécessaire.



Vos contacts ont des profils différents. Ils peuvent être une famille à la recherche de leur nouveau nid douillet ou un investisseur désireux d'accroître son parc immobilier.

Chaque profil peut disposer d'une ou plusieurs recherches avec des critères différents. La précision de la recherche est laissée à votre appréciation et à la demande de votre contact.



Vous êtes dès lors certain que, quel que soit le profil de votre contact, vous pourrez lui soumettre des biens adaptés à ses besoins.

Votre contact

Général Critères de recherche Document

Info générale

Nom Monsieur

Alias (Nom 2)

Langue

Type de contact

Tél. & Email

Téléphone

E-mail

Critères de recherche

Critères 1 X

Transaction À vendre À louer

Catégorie Appartement

Etat du bien

Prix 360.000

Région Région

Code postal - Ville 1000

Copier + Ajouter

INTÉGRATION AUTOMATIQUE DES CONTACTS EN PROVENANCE DU WEB



Avec WHISE votre base de données se constitue de façon automatisée et intelligente !

En effet, chaque contact qui vous adresse une demande d'information sur un bien disponible via votre site ou un portail immobilier est automatiquement créé et intégré dans votre plateforme.

TRUCS & ASTUCES



En 2020 certains de nos agents immobiliers ont vu leur base de données d'acheteurs/locateurs potentiels augmenter de plus de 10.000 contacts automatiquement créés dans leur logiciel ! Une source indéniable d'opportunités immobilières !



CRÉATION AUTOMATIQUE ET INTELLIGENTE DES CRITÈRES DE RECHERCHE

 3 x  2

 120 - 140 m² 

 470.000 

 200 - 350 m² 

En plus de ses coordonnées, WHISE ajoute des critères de recherche à ce contact en fonction des paramètres du bien pour lequel il vous a demandé des informations.

En effet, si un prospect a demandé des informations au sujet d'une maison à 350.000 euro située à Evre, on peut supposer qu'il pourrait aussi être intéressé par d'autres maisons d'un budget similaire dans ce secteur.

UN SUIVI SANS FAILLE POUR VOTRE PROPRIÉTAIRE

 Historique/Activité Identifiant : 4130788

[Créer un nouveau ...](#) [Rapport propriétaire](#) [Liste d'activités \(historiques\)](#)

Date
18/08/2020 - Fin

☐ Catégorie

☒ Message envoyé (1)

☒ Document créé (2)

☒ Autres actions (3)

☒ Mail IN

☐ Adaptation des donné...

☐ Média

☒ Inclure les historiques des unités

Résultats: 6

09 sept. 20 12:24	 visit SUBPROJECT	Td	Visit
26 août 20 16:37	 Owner Report WHISE UNITE 01 - SUBPROJECT 02	HW	
21 août 20 16:48	 System action Owner added	HW	



Le contact est inscrit dans l'historique du bien pour lequel il a demandé des informations ce qui vous permet également de montrer votre professionnalisme et votre suivi au propriétaire !

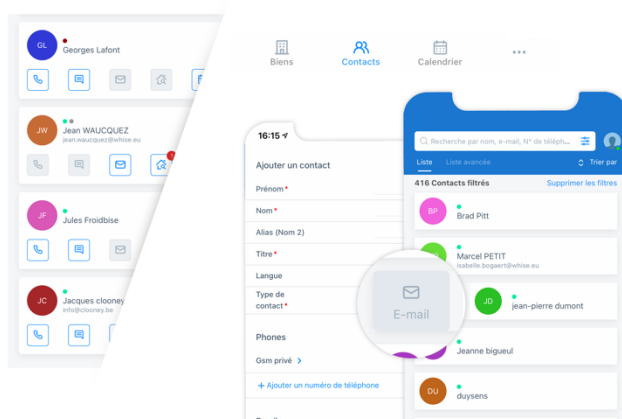
ÉVITEZ LES DOUBLONS !

WHISE permet une gestion efficace des doublons.

1. Votre contact vous fait plusieurs demandes à des périodes différentes ? S'il utilise la même adresse email, il s'agit du même contact et celui-ci n'est alors pas créé à de multiples reprises. Sa « fiche » est alors modifiée et les critères ajoutés.
2. Vous encodez un contact dont le numéro de téléphone ou l'adresse mail est déjà associé.e à un autre contact de votre base de données ? WHISE vous signale automatiquement qu'un autre contact dispose des mêmes informations et vous demande quoi faire



Qu'en est-il des contacts que vous croisez quotidiennement ou que vous avez au téléphone ?



L'enregistrement de tous ces contacts est facilité par l'utilisation d'une **version mobile**, accessible à **tout moment** et permettant l'insertion ou la consultation de toutes les informations utiles lorsque vous êtes en voiture ou en visite par exemple.



02

Fidélisez vos contacts

Ciblez vos amateurs
potentiels en 1 clic

Pour que vos contacts s'inscrivent dans votre base de données ou simplement pour qu'ils prennent le temps de mettre à jour leurs critères, il ne suffit pas de leur dire que vous les informerez de vos nouveaux biens. Tous les portails immobiliers leur permettent déjà de le faire !

Offrez leur quelque chose de plus en leur proposant de leur soumettre vos nouveaux biens AVANT qu'ils ne soient disponibles sur ces portails !

WHISE vous permet de compiler votre base de données et d'informer vos clients avant même que le bien soit visible sur les portails !

Mettez vos outils en avant en publiant d'abord sur votre propre site et ciblez vos amateurs potentiels en un clic en utilisant l'outil de mariage (ou rapprochement) de WHISE

TOUJOURS PLUS D'EXCLUSIVITÉ ET D'AVANTAGES !

WHISE vous permet d'organiser très facilement des ventes privées. Ce type de vente, très pratiqué pour des biens de prestige nécessitant une certaine discrétion peut aussi être appliqué à votre portefeuille. Le principe ? Le bien n'est disponible nulle part d'autre que dans votre logiciel, même pas encore sur votre site !



Effectuez un mariage (ou rapprochement) entre ce bien et vos contacts et envoyez-leur, en avant-première, les photos et la description du bien.

Ils peuvent s'inscrire pour une visite endéans les 48 ou 72 heures et profitent d'une exclusivité totale sur ce nouveau bien.

Cette pratique permet non seulement de créer de l'émulation autour de ce nouveau produit, mais elle permet aussi de mettre une certaine pression sur vos acheteurs potentiels ce qui incite à une prise de décision beaucoup plus rapide.

03 Informez rapidement, intelligemment et automatiquement

Nous vous en parlions plus haut dans ce dossier, créer une base de données est une étape importante, mais l'étape sans aucun doute la plus importante est de pouvoir la compiler rapidement et efficacement.

WHISE, au travers de sa fonction de mariage, permet un rapprochement intelligent, personnalisé et automatique entre vos contacts et votre portefeuille de biens.

3.1 UN MARIAGE INTELLIGENT

Vos contacts en ont assez d'être assaillis de mails, sms ou autre avec des informations qui ne correspondent pas du tout à ce qu'ils recherchent ou de recevoir plusieurs fois la même information.

Un clic suffit pour effectuer une première recherche dans votre répertoire et pour disposer d'une liste d'amateurs potentiels sur base de critères que vous aurez défini comme étant une priorité.



Affinez en ajoutant autant de critères que souhaité en fonction du profil du bien ou du profil des acheteurs/locataires souhaités.

La liste des résultats affichés vous permet aussi de voir si vos clients ont déjà reçu une information sur ce bien et quand.

Vendre des biens à la campagne, dans une grande ville ou à la côte implique des demandes spécifiques avec des critères spécifiques. Vous définissez préalablement si vous souhaitez travailler sur des zones géographiques très étendues ou, a contrario, sur des zones très restreintes telles que des quartiers. Tout est possible !

De même, vendre une maison quatre façades ou un projet de 15 appartements en construction implique une approche tout à fait différente vis-à-vis de vos acheteurs potentiels et nécessite un mariage adapté à ces profils de biens.

Dans ce dernier cas, le mariage ne va sélectionner que les biens “types” du projet et pas la liste complète pour éviter d’envoyer une liste trop exhaustive qui pourrait effrayer le prospect.

3.2 UN MARIAGE PERSONNALISÉ

Votre stratégie marketing n’est pas la même que celle de vos concurrents et vous souhaitez pouvoir vous démarquer dans toute communication auprès de vos clients.

Cette stratégie doit dès lors se retrouver dans le mariage que vous ferez et dans l’information que vous transmettez à vos candidats acheteurs/locataires.

Chaque agence peut définir ses propres critères, être volontairement très sélective et prendre en considération plus de critères que la moyenne ou, à contrario, en prendre beaucoup moins parce que soumis à une clientèle dont les critères sont plus larges (investisseurs par exemple).



Prenez aussi le temps de réfléchir à des éléments différenciateurs tels que :

- Quand souhaitez-vous faire ce rapprochement (mariage) ? Annoncer un bien « bientôt disponible », le rendre accessible immédiatement à tous, organiser des ventes privées ...
- Souhaitez-vous communiquer au nom de votre agence ou au nom du commercial en charge du bien ?
- Vous souhaitez communiquer un maximum d'informations immédiatement ou plutôt attirer l'attention de vos candidats pour pouvoir les conseiller personnellement par la suite ?

Les réponses à ces questions vous permettront d'établir plus facilement la configuration de votre mariage :

- Nombre de critères à prendre en compte
- Définition de la zone géographique à prendre ou non en considération
- Définition de l'expéditeur
- Définition du modèle de présentation des biens
-

Une fois ces règles connues et la configuration effectuée, un clic sera suffisant pour amorcer la commercialisation de vos biens tout en respectant votre stratégie de communication.

TRUCS & ASTUCES



WHISE met à disposition de ses utilisateurs un modèle de présentation de bien optimisé pour le respect des législations en vigueur. Mais si vous souhaitez vous différencier, vous avez la possibilité d'utiliser des modèles faits sur mesure par votre graphiste ou votre agence de communication. Votre image de marque sera alors renforcée et vous permettra également de communiquer par exemple sur les estimations gratuites, la promotion de votre agence, le taux de satisfaction de vos clients,



3.3 UN MARIAGE AUTOMATISÉ

Comment garantir/être certain que tout nouveau contact recevra les informations sur votre bien durant toute sa commercialisation ?

Vous souhaitez que vos commerciaux restent présents sur le terrain, comment faire ?

Comment informer vos amateurs que le prix du bien a changé sans y passer toute la journée ?

C'est précisément pour répondre à ces questions que WHISE a mis au point un système 100% automatisé de son mariage.

Vous choisissez la fréquence d'envoi, les filtres à prendre en considération et WHISE se charge du reste :

- 1) Gestion de l'historique ET du prix : pas d'envoi de l'information sur un bien si le contact l'a déjà reçu SAUF si le bien a changé de prix !
- 2) Tout nouveau contact enregistré dans la base de données reçoit automatiquement l'information sur les biens déjà en portefeuille et pouvant correspondre



TRUCS & ASTUCES

Les agents immobiliers les plus performants et utilisateur de notre CRM ont adopté le mariage manuel et automatique. Cela permet d'envoyer à la fois une information plus personnalisée au début de la commercialisation du bien et optimise également la diffusion de l'information durant toute la durée de la mise en vente.



04 La qualité de votre base de données : la clé de votre réussite !

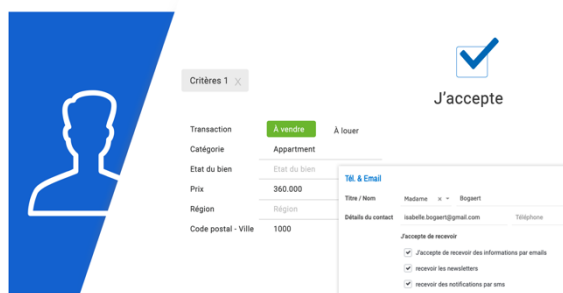
La vie de vos clients évolue et leur besoin aussi !

Comment éviter que votre base de données devienne un mastodonte dont la gestion et la mise à jour devienne une entreprise à elle seule ?

Maintenir une base de données à jour est un travail quotidien qui peut être facilité si vous disposez d'outils permettant un traitement semi-automatisé.

WHISE met à leur disposition un outil unique qui leur permet de consulter et modifier les informations que vous avez en mémoire !

4.1 QUI MIEUX QUE VOTRE ACHETEUR SAIT QUELLES SONT SES PRIORITÉS ?



Chaque envoi d'information sur un nouveau bien qui est fait par le biais de notre plateforme permet à vos candidats de disposer d'une vue claire de leur demande. Il s'agit de la page de données personnelles. Celle-ci reprend toutes les coordonnées mais aussi tous les critères enregistrés pour chacun.

La page de données personnelles permet **une mise à jour en temps réel** des besoins de vos acheteurs/locataires dans votre CRM !



4.2 VOUS AVEZ DIT « HOT LEADS » ?

WHISE propose un système de mail-alert vous informant d'une nouvelle demande de votre candidat. Notre CRM vous informe également à tout moment de la pertinence de la recherche au travers d'informations telles que :



La date de mise à jour du contact

La date de sa dernière demande

La date de sa dernière visite

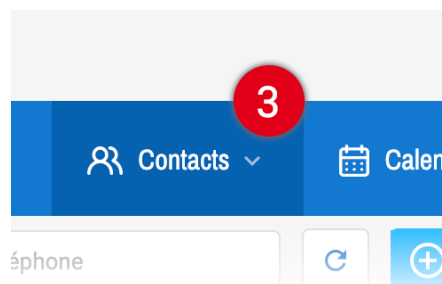
Vous savez à tout moment si votre client est très actif et s'il nécessite une attention particulière !

4.3 SOLLICITEZ RÉGULIÈREMENT VOS CANDIDATS ACHETEURS/LOCATAIRES

Envoyez-leur des campagnes de mass-mailing ciblées leur permettant d'actualiser leur statut et leur recherche. Rappelez-leurs les avantages d'une telle démarche.

Pour contacter vos clients, vous allez envoyer une quantité considérable de mails. Comment envoyer d'une façon sûre tous ces mails, s'assurer que les adresses sont encore correctes ?

WHISE a développé des outils qui vous permettent d'envoyer une grande quantité de mails de façon sécurisée mais aussi d'identifier des contacts qui ne disposent pas d'une adresse e-mail encore valide. Vous savez dès lors traiter ces contacts de façon adéquate ou tout simplement les archiver.



Lorsqu'un contact vous informe avoir trouvé « sa perle rare », que souhaitez-vous faire ? Quel que soit la réponse à cette question, vous pouvez demander à votre CRM d'effectuer les opérations souhaitées (archivages, suppression des critères, ...).



En effet, WHISE vous permet de configurer le comportement à adopter lorsqu'un contact :



Se désinscrit de vos newsletters
Vous informe ne plus chercher
Mentionne ne plus souhaiter recevoir des informations de
votre part

Ce traitement sera alors automatiquement mis en place garantissant une base de données actualisée et fiable.





WHISE vous accompagne durant les différentes étapes des transactions immobilières depuis la prospection jusqu'à l'aboutissement (vente ou location), en facilitant et en automatisant le suivi de vos clients et de vos biens.

Notre prochain dossier sera consacré à l'organisation de vos visites et sur la finalisation de votre transaction.

A bientôt !

