

Focus
SUR LE

MARKETING

avec WHISE



 **whise**
WWW.WHISE.EU



Bravo ! Vous avez réussi à convaincre le propriétaire de travailler avec vous.

Commence alors une des étapes les plus importantes de votre accompagnement de la transaction immobilière: mettre ce bien sur le marché et le promouvoir !

Voilà une étape qui regroupe nombre d'actions à entreprendre pour faire en sorte que ce bien puisse « sortir du lot » et susciter l'intérêt d'acheteurs/locataires potentiels.

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

Celui-ci est consacré aux premières étapes de la commercialisation du bien dans son aspect « marketing ». Il va vous guider, au travers de notre logiciel immobilier WHISE, à adopter des procédures simples et efficaces pour faire de cette transaction un nouveau succès.

La première action à entreprendre pour pouvoir effectuer une commercialisation réussie est de créer le bien dans notre logiciel immobilier.

Si cette étape paraît simple, quelques trucs et astuces peuvent vous permettre de gagner un temps précieux.

01 Éléments à prioriser Pour une bonne visibilité

1. LES PHOTOS

C'est le premier élément qui pousse un internaute à visualiser en détail votre bien sur les portails immobiliers. Alors bien entendu, il est important d'y prêter un soin tout particulier.

UTILISEZ DES PHOTOS DE GRANDE RÉSOLUTION

Les photos sont essentielles dans la commercialisation d'un bien pour des raisons évidentes. Une image donne LA première bonne impression sur votre bien. De belles photos permettent de vendre. Des photos de mauvaise qualité peuvent faire en sorte que votre bien soit « hors course ». La qualité des photos reflète aussi l'image de votre agence et de votre professionnalisme !

La taille des photos est aussi un élément très important. Si les photos sont trop lourdes, votre site va être lent et si la résolution est trop faible, vos affiches et brochures ne seront pas de bonne qualité et les photos seront floues.

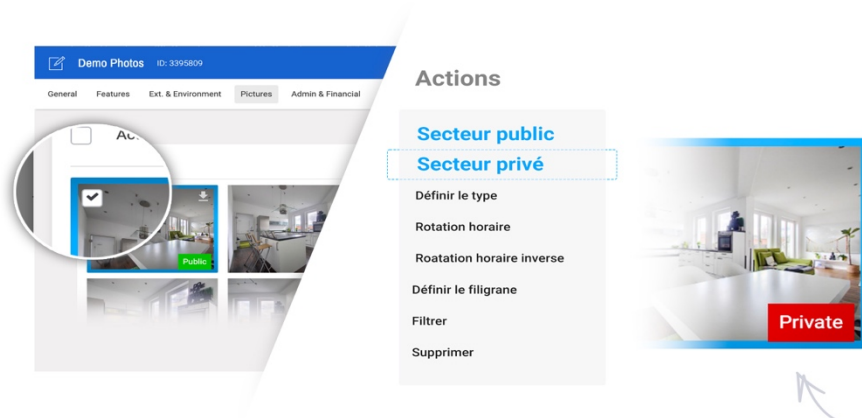
WHISE gère **automatiquement** la taille des photos. Vous devez simplement télécharger vos photos et WHISE s'occupe de gérer toutes les tailles utiles pour votre site et vos brochures.

COMBIEN DE PHOTOS DEVEZ-VOUS UTILISER ?

Il est essentiel de disposer d'un reportage photo qui montre l'ensemble des atouts de votre bien. Prévoyez autant de photos que nécessaire.

Parfois, il est utile de disposer de photos qui ne seront montrées qu'à votre équipe ou utiles pour vous-même pour vous rappeler certains détails. Bien entendu, ces photos ne doivent pas être publiées mais doivent pouvoir être consultées en cas de besoin.

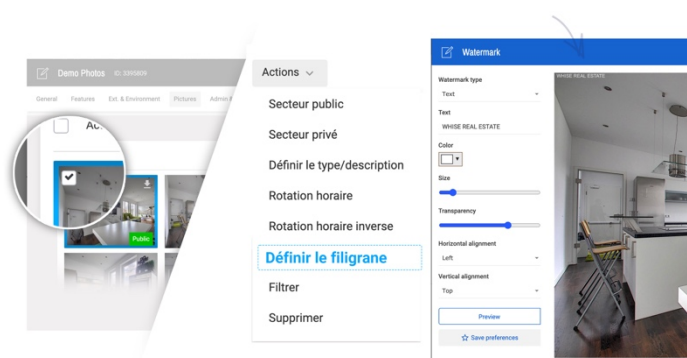
WHISE prévoit ce type de situation en vous permettant d'une part d'insérer autant de photos que vous le souhaitez, et d'autre part, en vous permettant de garder des photos « privées » qui ne pourront être consultées que par votre équipe et ne seront pas publiées sur vos supports commerciaux.



LES PHOTOS SONT LE REFLET DE VOTRE MARQUE

Chaque photo est une opportunité de promouvoir votre marque, votre agence. Insérer un filigrane sur vos photos non seulement empêche une utilisation abusive de celle-ci mais surtout permet de montrer votre logo ou le nom de votre agence chaque fois qu'un acheteur potentiel consulte vos biens.

Avec WHISE, il vous est possible d'insérer de façon **automatisée** et rapide un filigrane sur chacune des photos de vos biens.



2. LA DESCRIPTION DE VOTRE BIEN

LE TITRE

Le titre d'une annonce est le premier texte qui sera lu sur votre bien que ce soit dans les brochures, sur votre site ou sur les portails immobiliers.

Il est important d'y être attentif et d'y insérer des informations permettant à l'internaute de différencier ce bien par rapport à d'autres. Privilégiez quelques mots qui synthétisent les avantages du bien par rapport à ses concurrents (quartier, état, superficie, terrasse ou jardin, etc...).

Comme son nom l'indique, ce titre doit être court. Il doit inciter à en savoir plus et pousser l'internaute à consulter le détail de votre bien.

LA DESCRIPTION

La description est un élément essentiel de la présentation de votre bien et permet d'y détailler ses atouts, sa composition par niveau ou tout autre élément de différenciation.



TRUCS & ASTUCES

Inutile de préciser le nombre de chambre et de salle de bains présents dans un bien dans les descriptions : tous les supports les mentionnent de façon très visible par des icônes par exemple. Privilégiez des informations permettant aux amateurs de se projeter dans le bien telles que « idéal pour un premier investissement ou pour une famille nombreuse » ou encore des spécificités telles que le caractère du bâtiment, son architecture ou encore les avantages du quartier dans lequel il est situé.



WHISE met à votre disposition trois champs dédiés à la description de vos biens. Chacun d'entre eux permet une quantité de texte différente de sorte que vous puissiez y décrire vos biens avec la précision que vous souhaitez.

Ces descriptions sont automatiquement insérées sur différents supports tels que vos affiches, brochures, votre site web et les portails immobiliers. Vous pouvez dès lors choisir la description la plus appropriée pour chacun d'entre eux.



LES LANGUES

Le monde est votre jardin ! Un acheteur potentiel est toujours rassuré de pouvoir disposer d'une information dans sa propre langue. Prévoir une description dans plusieurs langues vous permet d'accroître le nombre d'acheteurs potentiels qui remarqueront votre annonce !

WHISE permet de gérer **plusieurs langues simultanément** en vous offrant la possibilité de décrire les biens dans la langue de votre choix et aussi en proposant une traduction systématique de tous les champs structurés que vous complétez (type de chauffage, aménagement de la cuisine, ...). Votre site, vos documentations peuvent dès lors afficher une information complète dans la langue de votre interlocuteur.

Vous avez un mail à envoyer à un acheteur potentiel ? Ne vous souciez pas de la langue dans laquelle vous devez lui transmettre, **WHISE détecte automatiquement la langue de votre interlocuteur** et envoie les informations dans la langue appropriée.

LES DÉTAILS

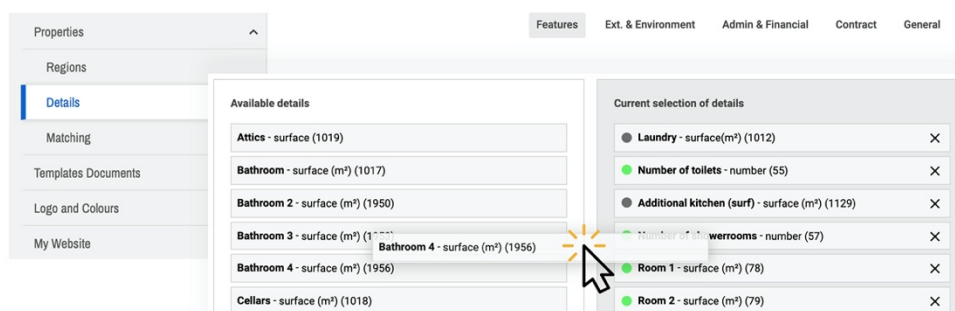
Aujourd'hui, les acheteurs potentiels n'ont aucune envie de devoir appeler pour savoir si le bien correspond aux critères « éliminatoires » de leur recherche. C'est la raison pour laquelle ils apprécient une annonce qui mentionne à minima les éléments importants qui leur permettent de faire une première sélection des biens qu'ils souhaitent visiter.

Qui plus est, un bon nombre de propriétaires vendeurs regardent également la façon dont vous présentez les biens que vous vendez/louez. C'est une façon pour eux de sélectionner les agents qui leur paraissent les plus professionnels.

N'oublions pas non plus le fait qu'encoder un bien de façon détaillée permet de réaliser un mariage (association) très précis entre vos biens et vos candidats acheteurs par exemple lorsque ceux-ci ont une demande très spécifique.

WHISE a prêté attention également à cet aspect d'une annonce en mettant à disposition un grand nombre de détails que vous pouvez compléter.

Bien entendu, détailler un rez-de chaussée commercial ou une villa 4 façades ne requiert pas les mêmes informations. C'est la raison pour laquelle le logiciel s'adapte au type de bien que vous encodez ainsi qu'au type de transaction (vente/location).



Cette fonction donne une très grande flexibilité à notre logiciel et permet de vous assurer un encodage rapide et parfaitement adapté aux biens disponibles sur votre marché immobilier.



TRUCS & ASTUCES

Les agents immobiliers les plus performants parmi les utilisateurs de WHISE complètent leurs biens avec beaucoup de détails afin d'être le plus complet possible.



LA VISITE VIRTUELLE ET LA VIDÉO

Ces moyens de communication sont devenus des incontournables en immobilier et permettent à vos clients de pouvoir se projeter dans le bien qu'ils ont sélectionné.

La visite virtuelle : ce support permet à un amateur de visiter un bien sans devoir se déplacer. L'avantage majeur de cet outil est de laisser l'amateur se déplacer au sein des différentes pièces d'un bien à son propre rythme et de prendre tout le temps dont il a besoin. Une visite virtuelle permet aussi de s'assurer de la qualification d'un amateur et d'éviter des visites parfois inutiles.

La vidéo : ce support est particulièrement utile pour rendre compte, dans un temps limité, des possibilités qu'offrent un bien mis sur le marché. La vidéo présente d'une façon attractive et rapide les éléments les plus intéressants et offre surtout une visibilité accrue sachant qu'aujourd'hui elle reste un outil extrêmement prisé sur les réseaux sociaux par exemple.

WHISE vous permet d'assurer une gestion sans faille de ces nouveaux outils en insérant directement le lien lors de l'encodage du bien.

Cette action très rapide et simple permet de publier votre visite virtuelle et/ou votre vidéo directement sur votre site internet et également sur tous les portails qui affichent ce type de support.

3. DES OUTILS PROFESSIONNELS INTÉGRÉS

Accéder rapidement à des services professionnels supplémentaires, par exemple pour réaliser vos reportages photos, vos visites virtuelles ou encore pour commander des certificats énergétiques, peut vous permettre de gagner un temps précieux dans la commercialisation des biens qui vous sont confiés.



WHISE vous permet d'accéder, directement au sein de la plateforme, à des prestataires professionnels et pour lesquels les prestations ont été complètement intégrées. Cela signifie que vous pouvez non seulement très facilement accéder à leurs services mais aussi et surtout **toutes les informations utiles apparaissent automatiquement dans WHISE lorsque la prestation est faite.**

C'est le cas par exemple de la réalisation de certificats énergétiques où les informations sont directement encodées dans votre bien permettant une commercialisation plus rapide sans devoir passer du temps à encoder quoi que ce soit !

La commande et l'intégration vous permettent très souvent de disposer d'un service parfaitement adapté en un clic de souris**



** les partenaires et les services varient en fonction du pays dans lequel vous vous trouvez

02

La publication sur votre site et les portails immobiliers

Votre bien est maintenant prêt à « faire son entrée en scène », à vous de lui donner la meilleure couverture médiatique possible.

Vous allez vouloir publier votre bien sur différents portails immobiliers et, bien entendu, sur votre site.

Avec une moyenne de 15 minutes pour l'encodage d'un bien sur chacune de ces plateformes, vous vous rendrez très vite compte du temps considérable qu'un logiciel tel que WHISE peut vous faire gagner.

Bien entendu, il vous faut aussi prendre en considération le temps nécessaire à la mise à jour de chacun d'entre eux lors de la modification d'un prix par exemple.

Publier vos biens ne vous demandera qu'un clic par média et toutes les mises à jour se font automatiquement sans qu'aucune intervention ne soit nécessaire.

GÉRER ET CONTRÔLER
SES PUBLICATIONS
DEVIENT UN JEU
D'ENFANTS !

Chaque modification opérée sur un bien entraîne **automatiquement une adaptation de votre annonce** sans que vous n'ayez à vous soucier de quoi que ce soit!

Qui plus est, chaque portail dispose de ses propres spécificités en matière de nombre de photos, détails affichés, etc... WHISE vous assure une publication optimale pour chacun d'entre eux en respectant les exigences de chacun.

De nombreuses fonctionnalités sont mises à votre disposition pour vous permettre de gérer et contrôler vos publications :

- Visualisation de votre statut de publication
- Lien direct vers le bien publié sur le média
- Possibilité de programmer la fin de la publication
- Etc. ...

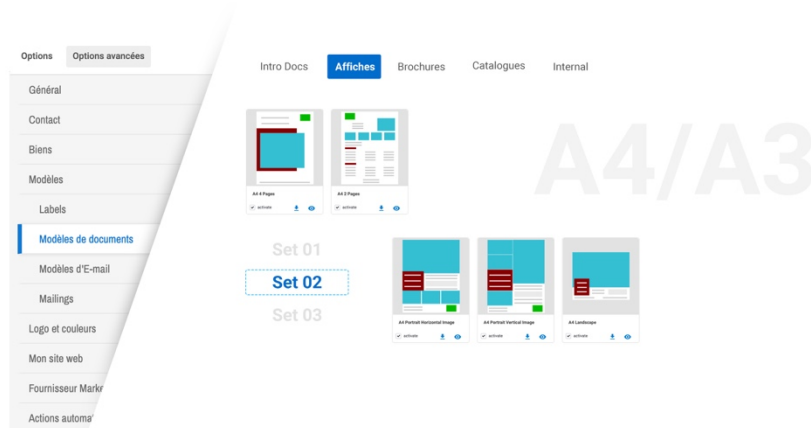
03

Une documentation moderne et personnalisée

Un élément clé de votre commercialisation est aussi de pouvoir présenter le bien au travers d'une documentation complète.

Qu'il s'agisse d'une affiche, d'un catalogue de biens ou encore d'un descriptif complet, il est important que votre marque puisse y apparaître de façon claire en respectant vos couleurs et votre logo.

En effet, le catalogue et les brochures sont des supports informatifs qui vous permettent de rester « à l'esprit » de vos acheteurs potentiels lorsqu'ils les consultent par exemple après une visite.



Quant aux affiches vitrine, elles sont le reflet direct de votre marque et doivent également transmettre une information concise de vos biens.



TRUCS & ASTUCES

Pour une affiche vitrine, prévoir une grande photo et les éléments principaux tels que le nombre de chambres, le jardin et la superficie peut paraître court mais n'oubliez pas que le but est de faire entrer l'amateur dans vos bureaux pour demander plus d'infos.



WHISE vous donne accès à un grand nombre de modèles de documents. Ils sont automatiquement adaptés avec vos couleurs et votre logo afin de respecter votre image de marque.

Les documents présentent:

- uniquement les détails complétés de vos biens évitant ainsi des documents spécifiques pour les terrains et commerces par exemple
- un traitement optimal de vos photos tant du point de vue de la qualité d'impression que du respect des proportions
- ils s'adaptent automatiquement à la langue de votre interlocuteur
- ils peuvent être envoyés par email d'un simple clic !



04 Les mailings

Trouver l'acheteur potentiel pour votre bien

Vous êtes au quotidien au contact d'acheteurs potentiels à la recherche d'un bien particulier. L'idéal est de leur proposer le plus rapidement possible un nouveau bien sur le marché qui correspondrait à leurs critères.

Pour ce faire, WHISE dispose d'un outil particulièrement performant qui va **automatiquement associer** un bien à tous les candidats acheteurs (on parle de 'mariage'). Vous pourrez choisir entre une sélection automatique ou manuelle des candidats et leur envoyer un mail personnalisé.

Cet outil est tellement essentiel pour la commercialisation d'un bien qu'il fera l'objet du dossier suivant. Ne le manquez pas !

Envoyer une newsletter pour un projet ou plusieurs biens

Certains biens nécessitent une communication différente, par exemple à l'occasion d'une journée portes ouvertes, ou pour annoncer une remise exceptionnelle sur un projet neuf.

Dans ce cas une newsletter est toute indiquée pour transmettre des informations plus spécifiques et surtout permettre à vos amateurs de réagir à une proposition commerciale :

- s'inscrire pour être prioritaire sur les visites organisées
- s'inscrire à des journées portes ouvertes
- ...

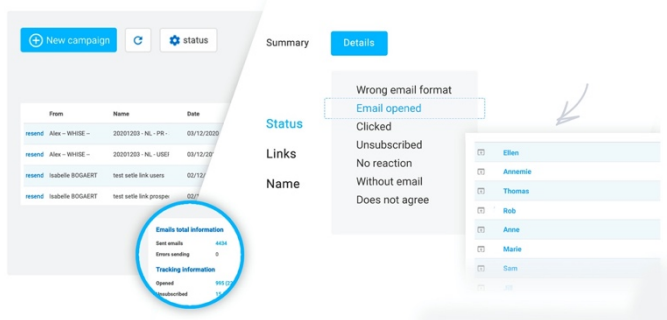
WHISE met à votre disposition un outil très facile et complet qui vous permet de créer rapidement un mass-mailing sans devoir disposer de connaissances techniques.

Cet outil vous permet de communiquer soit avec tous vos contacts en une fois, soit avec une sélection précise de contacts.

Envoyer des emails, c'est intéressant, savoir s'ils sont lus est essentiel !

C'est la raison pour laquelle nous mettons également à votre disposition un **outil de traçage** qui vous permet de savoir exactement :

- qui a ouvert les mails et quand
- qui a cliqué sur les liens (boutons) que vous avez insérés dans votre newsletter et quand



Ce module est particulièrement intéressant lorsque l'on sait qu'il ne vous coûte pas un euro de plus de l'utiliser quelle que soit la taille de votre base de données!

Notre module permet l'envoi d'une très grande quantité de mails en toute sécurité et de façon très simple.



TRUCS & ASTUCES

Nos clients les plus performants utilisent l'association automatique bien-candidats (ou mariage) pour faire la promotion d'un nouveau bien sur le marché. Ne manquez pas notre prochain dossier entièrement dédié à cette fonctionnalité de notre logiciel immobilier.

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 la meilleure façon de trouver des candidats acheteurs/locataires pour vos biens.