

FACEBOOK ET E-RÉPUTATION



**BIENVENUE CHEZ
PROMPTIMMO**

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ

FACEBOOK ET E-RÉPUTATION



1. RECOMMANDATION 03

/// RECOMMANDATION ET CROISSANCE 03



2. LA RECOMMANDATION À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE 04

/// AVIS CLIENTS 04

/// PROPOSEZ DES BIENS 04

/// RECRUTEZ 04

/// TROUVER DES BIENS 04

/// PARLEZ DE VOUS 04



3. SOYEZ POSITIF 04



4. VOUS PRÉSENTER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX 05

/// LES BIENS À LA VENTE 07

/// LES BIENS VENDUS 07

**/// PUBLICATION SUR DES ARTICLES
PARLANT D'IMMOBILIER 08**



5. CONSEILS 08

/// LA FRÉQUENCE 08

/// LES MEILLEURES HEURES DE PUBLICATION 08

/// DE MANIÈRE GÉNÉRALE 08

/// AUTRES CONSEILS 09

RECOMMANDATION ET E-RÉPUTATION

1. RECOMMANDATION



Selon une étude récente, le moyen le plus efficace pour impulser une décision d'achat est le bouche-à-oreille. Ce mode de recommandation se situe bien devant les réseaux sociaux ou les médias traditionnels. En effet, avant d'acheter, une personne sur deux aura tendance à consulter un proche.

On observe que l'on passe petit à petit d'une économie du marketing à ce que l'on appelle une économie de la confiance. Cela s'est notamment accru avec le développement de sources d'informations différentes, comme les réseaux sociaux, les blogs, les clubs de recommandations, etc.

Ainsi, c'est souvent l'influence d'un proche qui permet de vendre une marque. Par exemple, vous avez évidemment entendu parler de la marque Marlboro, mais vous choisirez certainement cette marque parce que l'un de vos camarades ou un membre de votre famille aura pris l'habitude de fumer ces cigarettes.

/// RECOMMANDATION ET CROISSANCE

Vous l'aurez compris, en tant qu'indépendant, c'est vous qui représentez votre propre entreprise! Vous devez valoriser positivement votre activité et savoir vous faire recommander. De cette manière, vous pourrez croître et augmenter le chiffre d'affaires de votre business.

La première chose à faire est donc de bien connaître votre réseau, et de savoir en parler positivement. Les gens adhéreront à votre projet si vous savez le mettre en valeur. Cela sera vrai pour tous les domaines de votre activité :

- pour la vente d'appartements
- pour la recherche de biens
- dans le cadre du recrutement d'un filleul

Vous l'aurez compris, à partir de maintenant, vous devez étendre votre influence et vous faire recommander autour de vous. Que ce soit pour recruter de nouvelles personnes, parler de vos succès, vendre un appartement... peu importe, tous les sujets seront bons **pour que l'on entende parler de vous.**



2. LA RECOMMANDATION À L'ÈRE DU NUMÉRIQUE

Ainsi, il est clair que le **bouche-à-oreille** joue un rôle décisif. Mais ce type de recommandation ne suffit plus, et, à l'ère du numérique, le fameux « *j'aime* » de Facebook a permis de donner une nouvelle dynamique à la recommandation. En effet, le fait de découvrir que plusieurs amis ont « *aimé* » tel film, tel livre ou tel restaurant influence fortement nos choix.

Vous devez maintenant accroître votre présence digitale et soigner votre e-réputation. Vous devez publier vos annonces sur les réseaux sociaux, et faire travailler le **bouche-à-oreille digital**. Vous devez parler de vos succès, des mandats signés, de vos recrutements... Vous devez également encourager vos clients à vous laisser des commentaires sur les réseaux sociaux. Votre e-réputation va constituer votre capital immatériel en mettant en scène vos performances, réussites, atouts, etc.

/// AVIS CLIENTS

L'agent immobilier du futur devra recueillir les avis de ses clients sur internet et animer sa communauté. L'expérience client deviendra décisive, même si les achats de biens immobiliers restent des événements exceptionnels. Ainsi, demandez à vos clients, propriétaires et anciens collaborateurs de vous laisser des avis.



/// PROPOSEZ DES BIENS

Vous devrez publier vos biens sur les réseaux sociaux afin de trouver d'éventuels acquéreurs, mais surtout pour rendre palpable votre activité en tant que **négociateur immobilier**.

/// RECRUTEZ

Donner envie à vos connaissances, amis et prospects de rejoindre votre organisation.

/// TROUVER DES BIENS

Faites-vous recommander sur les réseaux sociaux pour trouver de nouveaux biens.

/// PARLEZ DE VOUS

Et surtout, mettez-vous en valeur en expliquant votre connaissance du marché local. Vos connaissances précises seront une très forte valeur ajoutée pour vos clients, et votre expertise locale fera la différence.



3. SOYEZ POSITIF

Ne vous plaignez pas sans cesse sur les réseaux sociaux. En véhiculant une image négative de vous, vous ne donnerez pas envie aux autres de travailler avec vous. Soyez toujours dans une attitude positive, faites de vos défaites des situations d'apprentissage. **Rayonnez autour de vous avec votre nouvelle activité et faites-le savoir !**





4. VOUS PRÉSENTER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Vous devez à présent clairement avoir en tête le type d'éléments qu'il est possible pour vous de publier sur Facebook, mais aussi sur LinkedIn et Viadeo. Nous vous proposons une liste non exhaustive de thématiques que vous pourrez utiliser si vous le souhaitez. Nous vous fournissons également des exemples de texte de publication dont vous pourrez vous inspirer.



IMPORTANT :

- Vous devez faire apparaître en guise de nom sur votre page Facebook le nom de la société **PROMPTIMMO.FR**

Exemple : Jean Dubois **PROMPTIMMO.FR**

- Lorsque vous deviendrez manager, notez : Jean Dubois Leader **PROMPTIMMO.FR**

- De manière générale, dans toutes vos publications, vous devez mentionner le nom de la société **PROMPTIMMO.FR**.

THÈME 1 : PUBLICATION DE MESSAGES DESTINÉS À RECRUTER VOS ÉQUIPES

Fréquence : 1 fois par semaine

En postant des offres de recrutement sur les réseaux sociaux, vous pourrez étoffer le nombre de mandataires au sein de votre équipe. Vous devrez vous efforcer de positiver votre activité et de donner envie de rejoindre votre organisation. Si vous avez déjà des filleuls, vous pouvez faire des publications en les taguant régulièrement.

Exemple : *Plusieurs professionnels d'autres réseaux et agences ont déjà rejoint mon équipe. Ils y ont trouvé une ambiance incroyable et un super esprit d'équipe. Alors pourquoi pas vous ? Rejoignez mon équipe !*

Exemple : *Vous n'avez jamais travaillé dans l'immobilier et souhaitez vous lancer ? Rejoignez mon équipe et devenez mandataire immobilier. Pour plus d'informations, contactez-moi.*

Exemple : *Vous résidez en Picardie et un emploi dans l'immobilier vous tente ? Avec **PROMPTIMMO.FR**, c'est possible. Nous recherchons de nouveaux talents pour renforcer notre équipe locale. Indépendance, qualité de vie, rémunération attractive : voilà ce que vous propose le réseau **PROMPTIMMO.FR**. Pour participer à une réunion d'information, contactez-moi !*

Exemple : *Je recherche activement 1 ou 2 collaborateur(s) immobilier pour étoffer mon réseau et couvrir le secteur de Crépy-en-Valois.*

Exemple : *Vous souhaitez démarrer l'année en relevant de nouveaux défis ? Apprenez un nouveau métier et rejoignez mon équipe.*

Exemple : *Vous avez toujours rêvé de travailler dans l'immobilier ? Aujourd'hui c'est possible, et sans diplôme ! Contactez-moi !*



Exemple : Notre équipe est à la recherche de personnes motivées afin de développer le secteur de Provins. Il est temps pour vous de débiter une nouvelle carrière, pourquoi pas dans l'immobilier ?

Exemple : Devenez négociateur immobilier, mon équipe vous accompagnera tout au long de votre formation afin d'être efficace et de vous amener à la réussite.

Exemple : Plusieurs personnes ont déjà intégré notre société et ont démarré rapidement une vraie carrière professionnelle. Une nouvelle année faite pour le changement ! Osez, et vous ne serez pas déçu. Mettez une publication pour chaque nouveau mandataire recruté.

Exemple : Bienvenue au sein de mon équipe Stéphane Sepio.

Exemple : Bienvenue à Jérôme, qui couvrira le secteur de Marmande.

Exemple : Voici le 8^e mandataire qui rejoint mon équipe, pourquoi pas vous ?! Contactez-moi.

Exemple : Je vous présente ma nouvelle filleule : Stéphanie Corcia, sur le secteur de Soulac. Je lui souhaite une belle aventure et de belles ventes au sein de **PROMPTIMMO.FR**.

THÈME 2 : PUBLICATION POUR METTRE EN VALEUR LES ACTIONS DE VOTRE ÉQUIPE.

Publication de l'ambiance avec vos mandataires.

Fréquence : autant que nécessaire

Vous devez en permanence vous taguer, vous et les membres de votre équipe, pour toutes les actions de groupe. N'hésitez pas à inciter vos équipes à faire des petites réunions et sorties pour consolider vos liens. Et mettez en valeur le travail de groupe. Vous pouvez publier lorsque :

- vous faites une sortie (bowling, restaurant...)
- un membre de votre équipe remporte un succès (prenez-vous en photo avec lui et taguez-le)
- vous félicitez publiquement un de vos filleuls pour une vente
- votre filleul a réussi la signature d'un mandat exclusif, d'une offre, ou une signature notaire
- félicitez votre filleul s'il recrute un nouveau mandataire

THÈME 3 : PUBLICATION AU SUJET DE VOS SUCCÈS

Fréquence : autant que nécessaire

Si vous vendez une maison, si vous recrutez un nouveau mandataire, si vous signez un mandat exclusif, si vous nouez un partenariat avec un notaire ou une autre agence, si vous avez une négociation qui a pris du temps, si vous avez signé une offre d'achat, si vous partez en prospection sur un nouveau secteur, alors partagez-le.

Exemple : Encore une offre d'achat signée.

Exemple : Négociation difficile, mais vente enfin signée.

Exemple : Et une offre d'achat en plus !

Exemple : Très satisfaite, dans la même journée j'ai décroché un mandat sur une maison et j'en ai vendu une autre.



THÈME 4 : PUBLICATION AU SUJET DES BIENS

Fréquence : autant que nécessaire

/// LES BIENS À LA VENTE

Allez sur le site **PROMPTIMMO.FR**, et faites un copier-coller de l'URL sur votre Facebook afin de voir apparaître le bien. Publiez les biens que vous proposez, qu'ils soient en vente ou vendus.

Exemple : Bonjour à tous, peut-être que parmi vos amis quelqu'un recherche un bien dans le secteur de Jouy-en-Josas. Contactez-moi.

Exemple : Je vous propose aujourd'hui ce splendide duplex de 80 m².

Exemple : Trois nouveaux biens à vous présenter ce mois-ci.

/// LES BIENS VENDUS

Si vous avez vendu un bien, n'hésitez pas à en parler sur les réseaux sociaux. Parler de vos ventes donnera confiance et finira de convaincre d'autres personnes de travailler avec vous. Encore une fois, cela rendra palpable votre activité en tant que mandataire indépendant.

- N'hésitez pas à publier les photos avec le panneau « vendu ».
- Publier également les biens vendus de vos filleuls pour mettre en valeur leur travail.

Exemple : Encore une vente cette année, merci à tous pour votre soutien.

Exemple : Encore une vente de mon filleul Jérôme Dubois, je suis fier de toi !

Exemple : Merci à toi Jérôme Dupin pour ton professionnalisme, ravi d'avoir effectué cette vente avec toi.

THÈME 5 : PUBLICATION SI VOUS RECHERCHEZ UN BIEN PARTICULIER POUR UN DE VOS CLIENTS

Fréquence : autant que nécessaire

Mettre une publication pour une éventuelle recherche d'appartement pour un client.

Exemple : Hello les collègues du secteur et des alentours : je recherche sur Brive-la-Gaillarde pour mes clients un appartement avec 3 chambres, 80 m² de superficie, budget 170 000 €. Merci, Karim Bouchak, **PROMPTIMMO.FR**.

THÈME 6 : PUBLICATION DE VOTRE STORYTELLING, RACONTEZ VOS DÉBUTS CHEZ PROMPTIMMO.FR

Fréquence : une fois par mois

Exemple : Voilà 6 mois que je travaille pour PROMPTIMMO.FR, et que ma vie a changé.

Exemple : J'ai découvert la passion de l'immobilier grâce à Jean-Pierre, qui m'a intégré à **PROMPTIMMO.FR**.

Exemple : Presque 4 mois chez **PROMPTIMMO.FR** et je passe le statut de leader. Je souhaite la bienvenue à Jérôme Boris et Thomas Aquis qui intègrent mon équipe. Je suis fier de vous compter parmi nous. Le réseau **PROMPTIMMO.FR** s'agrandit.



/// PUBLICATION SUR DES ARTICLES PARLANT D'IMMOBILIER

Vous devez accroître votre culture immobilière et ne pas hésiter à publier des articles intéressants. Vous pouvez poster vos articles sur votre Facebook ou votre LinkedIn. Cela crédibilisera également votre activité immobilière.

5. CONSEILS

/// LA FRÉQUENCE

Vous l'aurez compris, il s'agit à présent pour vous de vous organiser. Les publications de vos biens doivent avoir une fréquence régulière. Vous devez accroître votre présence digitale ! Vous pouvez par exemple vous astreindre à 3 ou 4 publications par semaine.

La répétition de vos messages vous fera connaître. Tout comme pour la prospection, vous devez être lu, vu ou entendu de manière très régulière.

N'hésitez pas non plus à partager les publications publiées sur notre page Facebook, ainsi que les différents articles.

/// LES MEILLEURES HEURES DE PUBLICATION

Les études, sur l'année 2016, annoncent que le timing idéal consiste à poster durant les heures de pointe suivantes :

- les lundis et mardis, à 9 h, 13 h et 15 h
- entre 15 h et 16 h le mercredi
- entre 13 h et 16 h les jeudis et vendredis
- et entre 12 h et 13 h le week-end

Le lundi et le mardi sont des journées avec 3,5 % d'engagement moyen, un taux assez bas.

/// DE MANIÈRE GÉNÉRALE

- Lorsque vous publiez un élément sur Facebook, n'hésitez pas à poser une question dans votre post. Cela permet d'avoir plus d'interaction avec vos interlocuteurs. *Par exemple : « Connaissez-vous quelqu'un qui souhaiterait acquérir ou vendre un bien ? »*

- Pour chaque publication que vous faites, ajoutez « On partage s'il vous plaît » ou « N'hésitez pas à partager l'info ».

- **Soyez cohérent entre vos différents profils sur les réseaux sociaux.**

En tant que professionnel, vous devez mettre la même photo sur Twitter, LinkedIn, Viadeo... Cela facilite la reconnaissance et crée une harmonie.



SÉPAREZ VOS VIES PRO ET PERSO AVEC DES PROFILS DISTINCTS (EN PARTICULIER SUR FACEBOOK)

- **Sur les réseaux sociaux, de manière générale, ne soyez pas négatif**, donneur de leçons, ne parlez pas des problèmes, ne critiquez pas vos concurrents... Sur le web il faut au contraire positiver.
- **Prenez les devants**, et demandez à vos clients de faire des témoignages sur les sites d'avis ou sur vos différents médias sociaux... Ils doivent devenir vos « alliés ». Incitez vos clients et ambassadeurs à intervenir sur les médias sociaux.
- **Proposez une sélection de partages Facebook** toutes les semaines à vos ambassadeurs afin qu'ils puissent les partager.
- **Mettez en avant vos filleuls sur les médias sociaux** (vidéos, photos, infos)...

/// AUTRES CONSEILS

EN TANT QUE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER, VOUS DEVEZ CHERCHER À CRÉER DE LA CONVERSATION

- **Postez 4 fois par semaine.**
- Votre contenu ne doit pas risquer de pousser vos abonnés à « *masquer vos publications* » ou à se désabonner.
- **Limitez-vous à 4 lignes maximum** pour que le texte soit entièrement visible sur le fil d'actualité de vos abonnés, limitez les clics !
- **Vous pouvez parfois opter pour des publications plus longues**, mais à utiliser avec parcimonie.
- **Autant que possible, accompagnez votre post d'une vidéo courte de maximum 30 secondes**, ou d'un visuel impactant représentant le texte explicatif.





Informations et contacts

Tél.: 07 78 88 05 10 / 01 82 28 55 00

contact@promptimmo.fr

www.promptimmo.fr



Cliquez ici pour atteindre le lien

