



## Convertir vos leads en vente

Captez, scorez, qualifiez



# Un volume de leads important ?

## Adaptez votre stratégie !



### Traitez en premier les leads les mieux qualifiés

Les leads qualifiés ont généralement un projet immobilier plus abouti : ce sont les lignages, les opt-in, les inscriptions à des bases alerte...



### Mais ne laissez pas les leads **affinitaires** de côté. **Qualifiez les !**

Lorsque votre équipe commerciale ne peut traiter les leads dans les deux heures alors nous pouvons mettre en place un dispositif pour les qualifier et faire monter leur scoring

# L'importance de qualifier ses leads **affinitaires** en période de lancement



## Pour **confirmer le projet** de vos prospects

Faites confirmer les projets de vos prospects lors des inscriptions et ajoutez de la valeur à chacun de vos leads Affinitaires entrants



**Augmentation du taux de RDV**



## Gagner en **efficacité commerciale**

Vos commerciaux recevront en priorité les leads affinitaires qualifiés comme ayant un projet d'achat réel



**Augmentation du taux de réservation**

# Schéma du dispositif

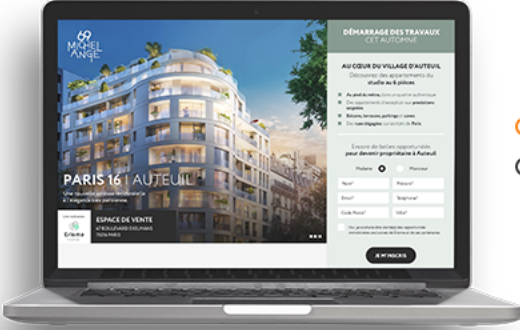
Notoriété Online

Ciblage Affinitaire

Ciblage Intentionniste

Notoriété Offline

Landing teasing  
Landing / Site



Email de confirmation



À la validation du formulaire



Enregistrement des leads dans la base de données

Envoyé sur

adresse(s) email des commerciaux

Quiz de qualification pour affinitaire



Lignage

Page programme sur portails Immo

Enrichissement des\* informations clients

\* Sur votre CRM ou via notre solution CRM immobilier





## L' AGENCE DIGITALE

Créatrice de leads qualifiés

Paris

130 Boulevard Haussmann  
75008 Paris

[v.reynaud@3cent60.net](mailto:v.reynaud@3cent60.net)

+33 (0)1 88 40 27 32



Bordeaux

87 Quai des Queyries  
33000 Bordeaux

[v.huon@3cent60.net](mailto:v.huon@3cent60.net)

+33 (0)1 88 40 27 33

