



## Les annonces immobilières sur Internet. Sommaire

1. Qu'est-ce qu'une bonne annonce ?
  - L'avis des internautes.
  - La tactique de l'agent immobilier.
  - Les points clés pour rédiger un texte efficace.
  - Les utilitaires associés à l'annonce.
  - Exemples de bonnes et moins bonnes annonces.
  - Comment faciliter la prise de mandats.
  - Trucs de pros : astuces et tours de main.
  
2. Le choix des supports de diffusion des annonces.
  - Pourquoi diffuser sur de nombreux supports ?
  - Choisir ses supports.
  - Optimiser son budget.
  
3. La multidiffusion.
  - Présentation de la multidiffusion.
  - Choisir et utiliser un logiciel de multidiffusion.
  
4. Le suivi des contacts.
  - L'importance de la gestion de la relation client.
  - Les méthodes de suivi des contacts.

### Annexes

- . Présentation des 5 principaux portails.
- . Comprendre les tarifs des portails.
- . Éditeurs de logiciels de multidiffusion.
- . Visites virtuelles.
- . La mesure d'audience, méthodologie et résultats.
- . Les chiffres d'audiences des 35 premiers sites immobiliers.



**En résumé :**

**Ce qu'il faut faire pour que le téléphone sonne !**

**Vos annonces sont votre force de vente :  
Agissez en professionnel pour qu'elles soient performantes !**

**Multi diffuser vos annonces sur les bons portails.**

Plus le client a l'occasion de voir l'annonce, plus il a d'opportunités de vous téléphoner.

**Travailler les annonces.**

Passez du temps pour recueillir toutes les informations, investissez pour avoir de bonnes photos et un plan de qualité, écrivez un texte précis, faites le relire et recommencez, car on n'atteint jamais la perfection du premier coup !

**La photo.**

C'est l'accroche principale de votre annonce, c'est ce que le client voit en premier et c'est ce qui le motive à vous téléphoner. Faites ce qu'il faut pour qu'elle soit séduisante.

**Contrôler ce qui paraît.**

Vérifiez la parution sur tous vos supports, relisez soigneusement, ou mieux faites relire par un tiers. Les erreurs sont fréquentes, elles ne pardonnent pas.

**Donner une suite à tous les appels.**

Battez vous quotidiennement pour être certain que l'on répond à tous les appels, que l'on relève tous les messages, que l'on relance les clients... Ne perdez pas les contacts générés au prix fort par vos annonces.

\*

\*\*