

*Gaëlle Vageon*

# Business strategy & Marketing

IMMOBILIER

# SOMMAIRE

## Ce que j'apporte

- 04 Avez-vous 2 minutes ?
- 05 Comment je vous aide ?
- 06 Comment je vous aide ? - suite
- 07 Exemples récents

## Résultats et proposition

- 09 Performances 2023
- 10 Performances 2024
- 12 Qui suis-je ?
- 13 Coordonnées
- 14 Proposition d'accompagnement

## Champs d'application

- 16 Traffic management
- 17 Funnel building
- 18 Email marketing
- 19 Site internet et SEO
- 20 Graphic design & Community mngrt
- 21 Business Strategy
- 22 Finances et KPI

# Mon expertise, votre succès

Une stratégie sur mesure pour booster vos ventes 🚀

BUSINESS &  
MARKETING

S T R A T E G I E



GAELLE VAGEON | +337 66 82 99 26

# AVEZ-VOUS 2 MINUTES ?

**Développez votre agence avec une stratégie qui performe**

## 🚀 Pourquoi vous faire accompagner ?

Entre la gestion quotidienne, l'accompagnement de vos clients et la formation / gestion des équipes, il est difficile pour un propriétaire d'agence de tout optimiser en même temps.

## 💡 C'est là que j'interviens

Je connais vos défis, car je les vis.

Depuis 5 ans, je fais croître une agence immobilière en optimisant la stratégie, les opérations commerciales et le marketing digital.

Attirer plus de vendeurs, obtenir des mandats qualifiés et maximiser votre visibilité : voici les leviers qui font la différence.

Je vous propose un accompagnement concret et actionable, basé sur une expérience réelle.

✉️ Vous voulez aller plus loin ? Découvrez comment.



# COMMENT *je vous aide*?

## 01 Traffic management

Attraction des prospects qualifiés avec des campagnes Meta Ads (Facebook, Instagram...) et Google/YouTube Ads optimisées.

🎯 Stratégie ciblée, contenus percutants et suivi précis pour maximiser votre ROI.

🚀 **Objectif** : accroître la notoriété et générer des leads vendeurs qualifiés.

Détails ici 🎯

## 02 Funnel Building

Création ou optimisation de vos landing pages (pages de vente), site web et tunnels de vente pour maximiser les conversions.

🎯 Stratégie, design et analyse : Création sur-mesure, A/B testing et suivi des performances.

🚀 **Objectif** : un parcours fluide et efficace pour transformer chaque visite en opportunité.

Détails ici 🎯

## 03 Email marketing

Création de campagnes e-mailing stratégiques automatisées pour transformer vos prospects en clients, obtenir des avis, proposer des biens...

✉️ Segmentation, automatisation et contenus impactants pour un tunnel de conversion optimisé.

🚀 **Objectif** : envoyer le bon message, à la bonne personne, au bon moment et garder un lien.

Détails ici 🎯

# COMMENT *je vous aide*?

## 04 Site internet - SEO

Site Internet & SEO optimisés pour booster votre visibilité. Contenu stratégique et optimisation technique pour mieux vous positionner sur Google. Pages web, articles de blog, contenu SEO structuré.

**Objectif** : Transformer les recherches en clics et les visiteurs en clients.

Détails ici

## 05 Business stratégie

Coordination et optimisation de votre stratégie business pour des résultats concrets.

Vision, performance et rentabilité : un cadre structuré pour piloter votre croissance, optimiser vos process.

**Objectif** : aligner vision et actions pour une croissance maîtrisée.

Détails ici

## 06 Finances & KPI

Finance & KPI optimisés pour maximiser votre rentabilité et suivi.

Gestion stratégique et optimisation financière. Budgets, prévisions, KPI de performance. suivi, analyse et amélioration de votre rentabilité.

**Objectif** : Suivre les indicateurs et optimiser chaque décision financière.

Détails ici

# EXEMPLES *récents*



## MISE EN PLACE D'UN CRM

Centralisation de toutes les demandes prospects vendeurs réalisées sur tous les canaux d'acquisition (Formulaire, Leboncoin, estimateur en ligne, Meilleurs Agents...).

- Améliore la productivité, la facilité de traitement et de suivi
- Construit une base de données clients à exploiter commercialement (emailing, SMS, appels, conversations IA...)



## AUTOMATISATIONS

Automatisation de nombreuses actions pour simplifier les process et gagner en temps et en efficacité :

- séquences emails aux prospects selon leur étape dans la pipeline
- KPI agence (tableaux et reporting)
- rdv estimation et appels de relance à l'agenda des conseillers
- relances aux estimations non répondues
- posts des nouveaux biens sur Facebook...



## CRÉATION D'UN GUIDE VENDEUR

Création d'un guide vendeur complet pour créer de la valeur auprès des prospects. Il regroupe conseils et astuces et est utilisé de différentes façons :

- téléchargeable sur le site en échange de coordonnées
- envoyé par emailing pour améliorer l'image de marque
- transformé et mis en ligne sur le blog pour améliorer le référencement (SEO)

# Quelques *RÉSULTATS*

# PERFORMANCES 2023

## 2023 :

- Pour 2 agents commerciaux
- Investissement publicité sur les plateformes  
(hors travail) : **5 820€**
- **56** leads vendeurs qualifiés rapportés

Sources	Ventes	CA
Digital et notoriété web	13 ventes	120 620€
Notoriété locale	3 ventes	19 000€
<b>Total</b>	<b>16 ventes</b>	<b>139 620€</b>

Gain en notoriété, amélioration de l'image non chiffrés.

Le chiffre d'affaires du digital représente 1/3 du chiffre d'affaires total de l'agence.

Ces résultats sont scalables selon la taille de l'agence et son nombre d'agents immobiliers.

**OSEZ.**

# PERFORMANCES 2024

## 2024 :

- Pour 2 agents commerciaux
- Investissement publicité sur les plateformes (hors travail) : 8 805€ soit **+51,3%**
- **203** leads vendeurs qualifiés rapportés soit **+262,5%**

Sources	Ventes	CA
Digital et notoriété web	14 ventes	105 360€
<b>Total</b>	<b>14 ventes</b>	<b>115 360€</b>

Gain en notoriété, amélioration de l'image non chiffrés.

Le chiffre d'affaires du digital représente 1/3 du chiffre d'affaires total de l'agence.

Ces résultats sont scalables selon la taille de l'agence et son nombre d'agents immobiliers.

Le nombre de leads apportés a considérablement augmenté et les ventes ainsi que le CA total ont diminués.

### Les raisons :

- un marché à la conjoncture bien plus compliquée que post covid (augmentation des taux d'emprunts et prix de vente qui restent élevés)
- Les agents immobiliers ont atteint leur capacité maximale de gestion de leads, nous avons recruté 1 assistante ainsi que 2 nouveaux agents commerciaux pour 2025.

Qui  
*JE SUIS?*

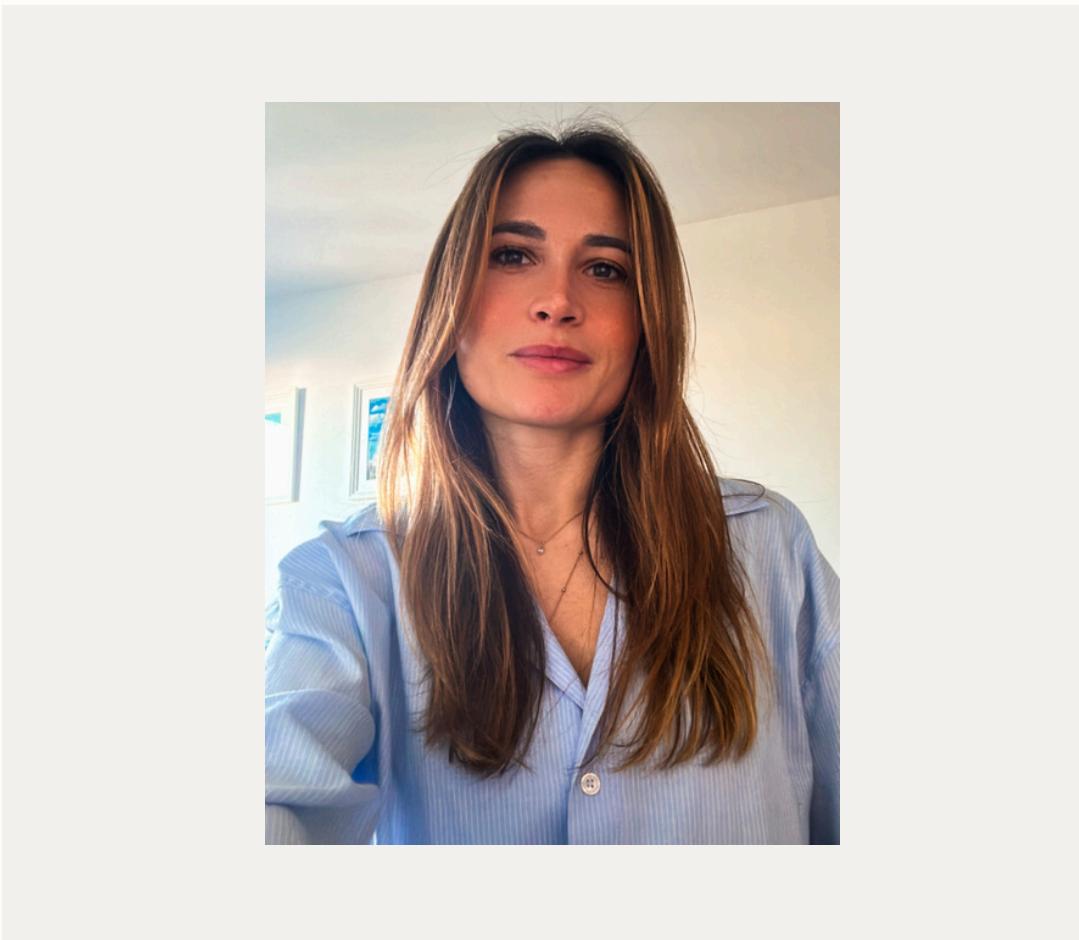
# GAËLLE Vageon

Issue d'un parcours en management d'entreprise, business et marketing, je me spécialise dans l'accompagnement stratégique des entreprises depuis 2020. J'aide les entreprises à identifier et capitaliser sur de nouvelles opportunités de croissance grâce à des stratégies innovantes, tout en visant l'excellence opérationnelle. Mon domaine privilégié : l'immobilier.

- ◆ Business Strategy - Harvard Online
- ◆ Google Ads Avancé - Academiste
- ◆ Management et Communication - IAE Lyon
- ◆ Comptabilité et fiscalité avec un expert comptable
- ◆ SEO avec une agence web

## SPÉCIALITÉS

Stratégie d'entreprise -  
Développement commercial -  
Analyse de marché - Expertise  
financière - Approche centrée sur  
le client - Communication -  
Indicateurs de performance clés -  
Métriques commerciales -  
Présentation - Tunnels de vente -  
SEO - Traffic Management



## *Coordinées*

+337 66 82 99 26

[gaelle.vageon@gmail.com](mailto:gaelle.vageon@gmail.com)

Français, Anglais, Espagnol

# PROPOSITION *d'accompagnement*

## 📌 1. FORFAIT STRATÉGIE ET MISE EN PLACE

- Accompagnement approfondi + mises en place opérationnelles
- Durée : libre (ex : 10h, 20h, 40h...), one shot ou mensuel
- Facturation : fixe et définie, au forfait

### PART FIXE

Le forfait dépendra de ce qu'il faut mettre en place et de la taille de l'agence. Le prix est dégressif selon le volume horaire choisi et la récurrence. Parlons-en !

OU

---

## 📌 2. LEADS QUALIFIÉS GÉNÉRÉS ET % DU CA

- Paiement au lead qualifié généré : 50€
- 20% du CA réalisé au delà du CA de référence
- Facturation : variable, à la performance

### PART VARIABLE

La part variable n'est payée qu'à la performance, si aucun lead n'est rapporté rien n'est payé. Le CA de référence est le CA moyen de l'agence des années précédentes.

Une combinaison des deux est possible ou une seule des deux options moyennant un ajustement des prix et pourcentages.

Parlons-en au +337 66 82 99 26 ou par email : [gaelle.vageon@gmail.com](mailto:gaelle.vageon@gmail.com).

*Champs d'action*  
**DÉTAILLÉS**

# TRAFFIC Management

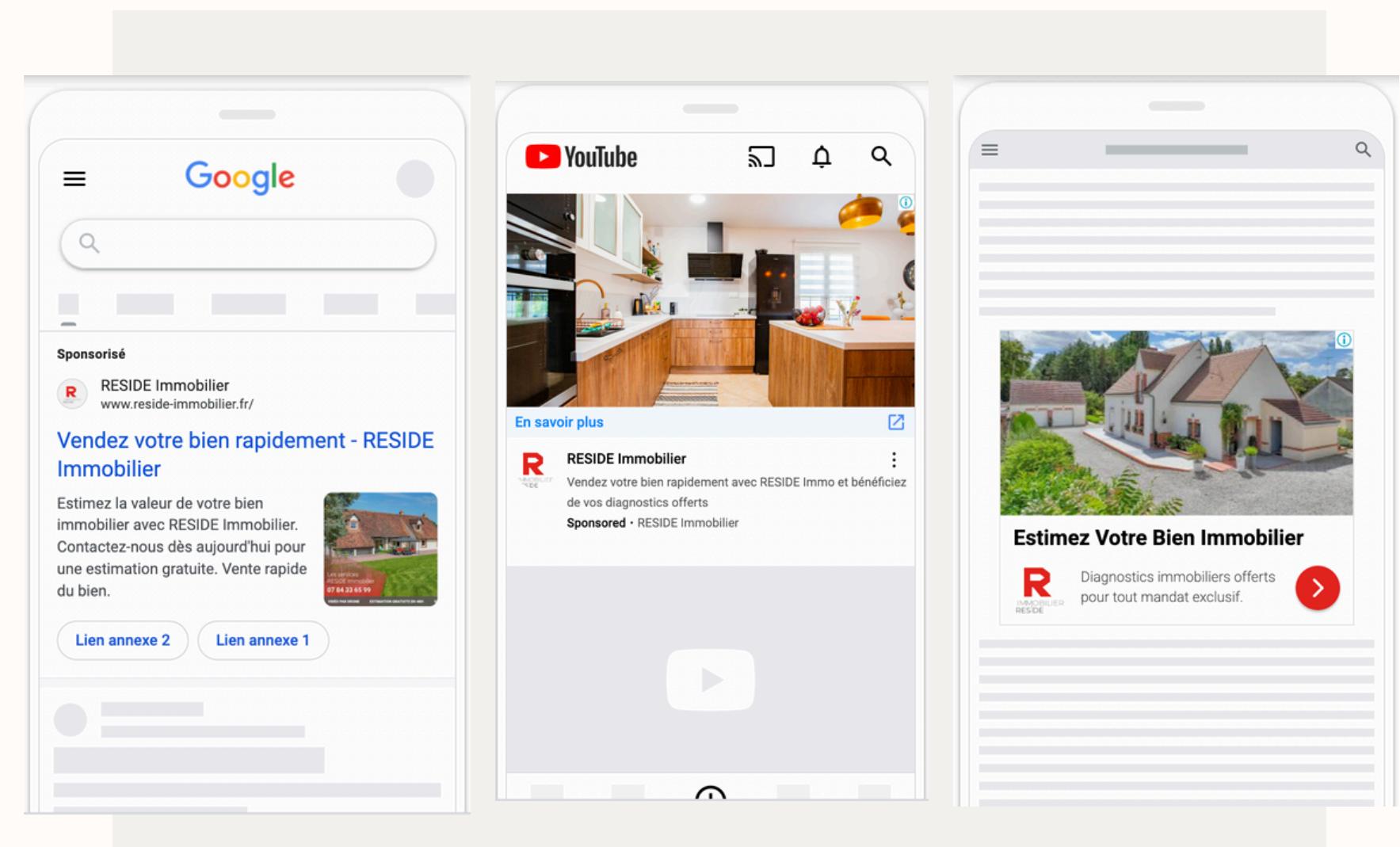
## Gestion Meta Ads (Facebook, Instagram, Whatsapp) :

- Développement de la visibilité et de la notoriété de votre marque
- Création et gestion de toutes les campagnes publicitaires
- Création/mise en place des copywritings et visuels
- Analyse, optimisation et tracking des données
- Reportings

## Gestion Google et YouTube Ads :

- Développement de la visibilité et de la notoriété (branding)
- Développement de l'offre et du tunnel de vente
- Création et gestion de toutes les campagnes publicitaires
- Mise en place de tous les éléments nécessaires à la publicité
- Analyse, optimisation et tracking des données
- Reportings

 **Objectif** : accroître la notoriété et générer des leads vendeurs qualifiés.



# FUNNEL building

- Création et optimisation de **landing pages**  
 (= pages de conversions)
- Mapping de la stratégie globale
- Design tunnel selon la charte graphique
- Benchmarking : Analyse de la concurrence
- En charge d'échanges avec les autres prestataires Web (site, hébergeur, etc).
- Analyse et rapports complets des données

🎯 **Objectif** : Un parcours fluide et efficace pour transformer chaque visite en opportunité.

The image displays a 4x3 grid of screenshots from a real estate website's funnel pages, illustrating the user journey from initial contact to final conversion. The pages include:

- Home Page:** Shows a modern interior and a large exterior view of a house with a call-to-action for a free estimate.
- Estimation Page:** A map-based form for estimating a property's value.
- Booking Page:** A form for scheduling a free estimation appointment.
- Diagnostic Offer Page:** Information about free property diagnosis offers.
- Process Page:** A step-by-step guide for booking a free estimation.
- Advantages Page:** Benefits of using their diagnostic services.
- Client Testimonials:** Positive reviews from satisfied clients.
- Success Metrics:** Key performance indicators like 25% repeat visitors and 5-day average sale time.
- Footer:** Navigation links and social media icons.

# EMAIL marketing

- Crédation des stratégies d'e-mail marketing
- Mise en place de la segmentation suspect - prospect - client - fan
- Gestion des envois d'e-mails (type newsletter avec appui du client)
- Crédation des séquences e-mails en relation avec le tunnel de vente
- Analyse, tracking et optimisation

🎯 **Objectif** : envoyer le bon message, à la bonne personne, au bon moment et garder un lien.

The image displays three examples of professional email newsletters from RESIDE Immobilier:

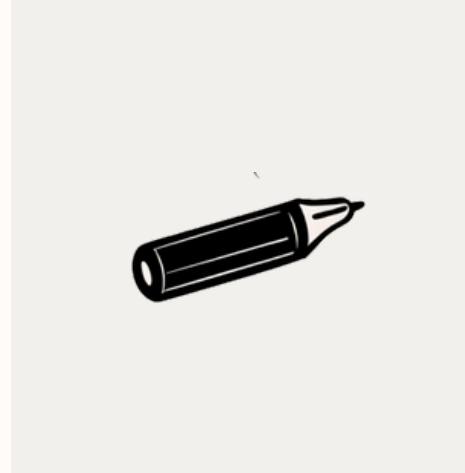
- Email 1:** Subject: Connaissez-vous le prix des dernières ventes immobilières autour de Girolles (45120) ?  
Content: A real estate agent (Clemence Rapin) discusses recent sales in the area around Girolles (45120), mentioning various properties sold quickly. It includes a "Je veux des conseils" button and a signature from Alexandre Retamar, Director of the agency.
- Email 2:** Subject: Gratuit ! Visite par drone de votre bien immobilier  
Content: An invitation to a free drone tour of a property. It highlights the benefits of using drones for real estate, such as HD photos and 360° virtual tours, and includes a video thumbnail of a house.
- Email 3:** Subject: Je reviens vers vous au sujet de l'estimation de votre bien immobilier que nous avons réalisé ensemble récemment.  
Content: A follow-up email from Jerome Da Fonseca, a real estate consultant, regarding an estimation recently completed together. It includes contact information and a photo of Jerome Da Fonseca.

# SITE *internet*

- Création, optimisation d'un site web responsive
- Collaboration avec un expert technique web (sécurité, vitesse, optimisations, référencement, architecture)

# SEO

- Définition et mise en place d'une stratégie SEO et des outils adaptés pour assurer une présence web performante
- Création de contenus optimisés pour le web (landing pages, articles de blog, netlinking)
- Optimisation et gestion de votre fiche Google My Business pour maximiser votre visibilité locale
- Process d'acquisition d'avis (confiance, preuve sociale)

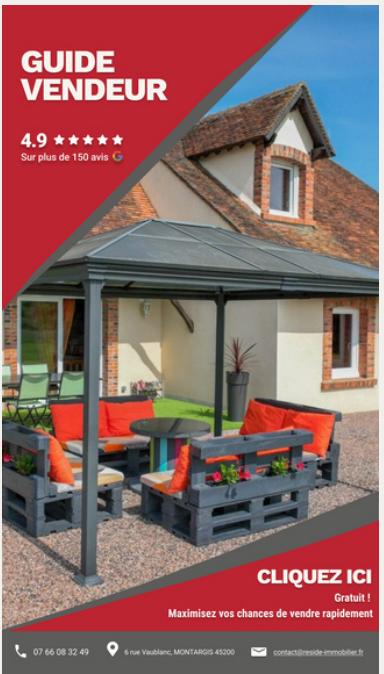


⌚ **Objectifs** : assurer une visibilité, ainsi qu'une présence rassurante et incontournable. Optimisez votre référencement pour surpasser vos concurrents sur Google.

# GRAPHIC design

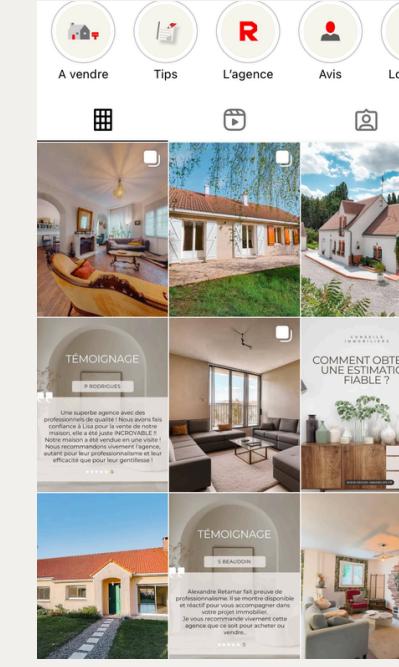
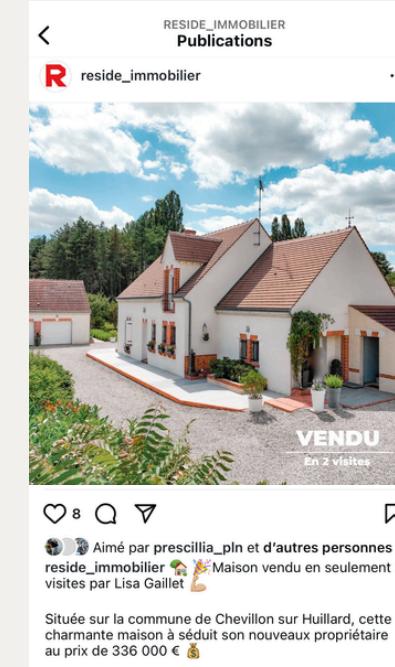
Création de supports de communication variés et respectant l'univers graphique de la marque.

- ◆ Publicités et encarts magazines
- ◆ Flyers
- ◆ Panneau d'affichage, roll up
- ◆ Brochure, guide vendeur
- ◆ Panneaux de vente, carte de visite



# COMMUNITY management

- Animation de l'ensemble des réseaux sociaux de la marque (Facebook, Instagram, Pinterest, YouTube, LinkedIn, TikTok, Snapchat)
- Veille, notoriété
- Création de posts
- Mise en place des KPIs, analyse et optimisation
- Mise en place d'outils d'aide à la planification



# BUSINESS *strategy*

- ❖ Suivi des performances à travers la mise en place et l'optimisation des KPIs
- ❖ Définition et ajustement de la stratégie business pour aligner croissance, prospection, recrutement et ventes additionnelles
- ❖ Optimisation de l'expérience client : suivi de la satisfaction et amélioration continue
- ❖ Analyse et recommandations financières & fiscales pour maximiser la rentabilité
- ❖ Structuration des process et organisation pour gagner en productivité et en efficacité
- ❖ Proactivité stratégique : identification et mise en œuvre d'actions à fort impact
- ❖ Collaboration avec les leaders : coordination des prises de décisions et alignment des actions avec la vision globale



A	B	C	D	E
	janvier 2024	février 2024	mars 2024	avril 2024
Trésorerie				
Trésorerie 01 du mois	55735,13	29313,57	48420,83	611
Delta : perte ou gain du mois	-39421,56	19107,26	12770,57	-34
Encaissements				
Hono TTC	0,00	39000,00	39500,00	
Hono HT	0,00	32500,00	32916,67	
Autres encaissements TTC	1088,29	3794,48	480,00	
Décaissements				
Commissions associées aux honoraires HT	0,00	5000,00	5000,00	
Commissions payées TTC	0€	6000€	0€	
Ventes de 12/23 touchées en 01/24 - SCI Amaraite (Riben) et De Oliveira				
Commission De Oliveira - Poursuite de 4200€ TTC payée en 12/23				
Vente Saison Com de 5000€ HT / 6000€ TTC payée en 12/23				
Total dépenses courantes TTC	-18479€	-16564€	-15733€	
Dépenses courantes				
Leboncoin de 12/23 et 01/24 prélevé ce même mois				
3 paiements MAGENTA car problème prélevement avant (des jan et fev)				
Commission Jelouzel - Carrefour 600€ Commission JaCarrefour 600€ Commission JaCarrefour 600€ TTC payé en 12/23				
Leboncoin de 12/23 et 01/24 prélevé ce même mois				
3 paiements MAGENTA car problème prélevement avant (des jan et fev)				
Salaire Alexandre Mars - 3529€ Salaire Ak de mars 2024				
Leboncoin Fev et Mars - 1091,52€ x2 non réglé				
Leboncoin 3 men				

SOURCES_VENDUS	NOMBRE_VENTES	MONTANT_CA	%_SUR_CA
RESEAU_PERSO	27	189917	66,5
NOTORIETE	3	22500	7,9
CLIENTS_ACHETEUR_	1	6250	2,2
DIGITAL	10	67083	23,5
	41	285750	
DETAIL_SOURCES_VENDUS			
RESEAU_PERSONNEL	20	144500	50,6
RESEAU_PERSONNEL_F	4	31667	11,1
RESEAU_PERSONNEL_A	3	13750	4,8
PHONING	0	0	0,0
PROSPECTION_TERRAIN	0	0	0,0
AGENCE_APPEL_NOTORIETE	0	0	0,0
PANNEAU_DE_VENTE	2	15000	5,2
AGENCE_PROXIMITE	1	7500	2,6
CLIENT_ACHETEUR_AUSTRALIE	1	6250	2,2
AGENCE_DELEGATION_	1	7083	2,5

 **Objectif** : Stratégie et suivi des performances : un cadre structuré pour atteindre vos objectifs.

# COMPTABILITÉ *et finance*

- Définition, suivi et optimisation des dépenses fixes et variables
- Optimisation des process financiers
- Définition et répartition des budgets
- Prévisionnels
- Conseils optimisés par un expert comptable (rémunération, investissements, diminution de l'imposition...)

# OBJECTIFS *et KPI*

- Définition des objectifs
- Définition, mesure et suivi des KPI (CA, résultats brut et net, impôts, charges de personnel, parts des commissions, investissements...)
- Définition, mesure et suivi des indicateurs de ventes (nombre, marge brute et nette, rentabilité nette, apporteurs d'affaires)
- Prévisions N, N+1, N+3
- Création de documents Excel optimisés pour le suivi et board visuels connectés pour mise en avant des principaux indicateurs

✨ *Débloquez Votre Potentiel!*

+337 66 82 99 26

gaelle.vageon@gmail.com

Français, Anglais, Espagnol