



LE SOUS LOUEUR
SEBASTIEN MORE

MODULE 6

PROSPECTION COMMERCIALE

Identifier les problèmes de vos clients

CONCIERGERIE

VERSION 1 - 16.09.21





MODULE 6

PROSPECTION COMMERCIALE



SOMMAIRE

- **Identifier les problématiques de vos clients**
- Trouver des clients : 7 techniques gratuites
- Trouver des clients : 2 techniques payantes
- Quels types de biens cibler ?
- Quels types de clients cibler ?
- Création d'un nouveau client
- Offre de parrainage
- Partage de commission

MODULE 6 : Prospection commerciale

Identifier les problématiques de vos clients

- ✓ Gérer les tâches chronophages : check-in, ménage, linge, communications
 - ✓ Ils cherchent du conseil !
 - ✓ Ils cherchent un loyer garanti
 - ✓ **Ils cherchent de la rentabilité !!**

MODULE 6 : Prospection commerciale

Identifier les problématiques de vos clients

- ✓ Ils font peut être déjà par eux même mais
Ils n'ont plus de temps pour eux
- ✓ Plans à droite à gauche mais rien de professionnel
- ✓ Ils prennent peu de réservation
- ✓ Ils sont en cours d'investissement sur votre ville

MODULE 6 : Offre commerciale

CONCIERGERIE

Bien connaître votre client



- ✓ Vos clients vont vous demander le CA qu'ils peuvent réaliser : vous devez bien connaître votre marché, aidez vous de Airdna
- ✓ Posez leur la question de combien ils remboursent sur leur crédit, leurs charges fixes de co-propriété et taxe foncière. L'idée c'est de connaître le point mort.
- ✓ L'objectif est de leur faire gagner de l'argent et plus que en location traditionnelle car ils vont comparer

MODULE 6 : Prospection commerciale

Nouveau message de "Le Plantagenêt" ➔

Boîte de réception x



Le Plantagenêt

À contact ▼

lun. 9 août 14:13 (il y a 1 jour)



Prénom

Nom *:

Email *:

Téléphc

Objet *: Conciergerie

Message: Bonjour,

je suis en cours d'acquisition d'un immeuble de 5 appartements au mans et souhaiterais étudier la courte durée sur tout ou partie du bien. J'aimerais échanger avec vous sur le projet.

Très cordialement

~~Stéphanie Tourtelier~~



MERCI

