

Points de vue spécial Pole Position



« En période de crise, Pole Position nous permet d'atteindre nos objectifs ! »



Développer la visibilité de son agence et de ses mandats est un impératif quand une conjoncture difficile ralentit le rythme des transactions. Un outil comme Pole Position, véritable accélérateur de contacts, prend alors tout son sens.

Partisan convaincu, Pierre Grech, responsable marketing du groupe d'agences Grech Immobilier (à Toulon) et Groupe Gestion Immobilière (à Boulogne-Billancourt), nous explique pourquoi il a fait de ce produit son atout maître.

« Malgré la conjoncture, notre niveau de contacts progresse. »

Client de SeLogger.com depuis quatre ans, j'ai découvert Pole Position début 2008, et ce produit m'a d'emblée semblé très porteur. J'ai progressivement appris à m'en servir et à mesurer ce qu'il pouvait nous apporter. En novembre, quand le marché toulonnais – fortement concurrentiel – a commencé à ressentir les effets de la crise, j'ai pris la décision de l'utiliser massivement.

Et ça fonctionne ! En décembre, mois où nous constatons chaque année une basse d'activité, nous avons maintenu le même niveau de contacts qu'en novembre. En janvier, les consultations ont progressé de 25 % et, fait marquant, nous avons enregistré une hausse de 10 % par rapport à janvier 2008. Cela m'a conforté dans mes choix. Malgré la crise, même si le taux de retours reste modéré, Pole Position nous permet d'atteindre nos objectifs.

« J'assure une couverture optimale à mes mandats. »

La prise en main et l'utilisation de ce produit ne présentent guère de difficulté. Après m'être familiarisé avec les unités, un simple calcul m'a permis de déterminer combien d'affichages je devais acquérir pour assurer une couverture optimale à mes mandats.

J'ai opté pour une sélection manuelle, que je mets à jour deux fois par mois. Cette opération, rapide et intuitive, dure seulement quelques minutes.

« Notre effort financier incite les vendeurs à baisser leur prix. »

La politique de l'agence a toujours consisté à privilégier le mandat exclusif. Ceux-ci représentent traditionnellement un tiers de nos affaires. Or, en janvier, grâce au travail de nos négociateurs et à l'appui de Pole Position, nous avons atteint le taux record de 50 %.

Les vendeurs sont sensibles à ce traitement haut de gamme, qu'ils ne pourraient pas, seuls, offrir à leur bien. Même si, au premier abord, ils jugent Pole Position un peu abstrait, quelques semaines ou quelques mois plus tard, nous disposons d'un argument de poids pour négocier. Notre effort financier, assorti du Certificat de parution fourni par SeLogger.com, facilite la discussion et les incite à réviser leur prix.

« La présentation des annonces conduit les clients à visiter notre portefeuille. »

Nous utilisons Pole Position à plusieurs niveaux. La présentation attractive des annonces met notre agence en valeur et incite les clients potentiels à visiter, sur notre site, l'ensemble de notre portefeuille. De plus, pour l'instant, nos confrères l'emploient peu, ce qui renforce encore notre présence.

Aujourd'hui, les agences qui continuent de travailler correctement sont celles qui ont fait le choix d'Internet, travaillent la visibilité de leurs annonces et la fréquentation de leur site. Lors de ma prise de fonction, il y a presque deux ans, j'ai pris la décision de stopper toute communication papier.

J'ai essayé plusieurs portails d'annonces, sans obtenir de résultats satisfaisants. La conjoncture nous imposant de maîtriser nos investissements publicitaires, j'ai concentré mes efforts sur SeLogger.com et notre site internet.

« Le même niveau de visualisation sur un support papier coûterait le double ! »

Sur la durée, Pole Position, s'avère être un très bon produit. Il nous permet de traverser cette crise sans descendre sous le seuil critique où l'activité, trop faible, n'est plus viable. Il nous offre une marge de sécurité qui nous laisse le temps de voir venir. Je compte donc continuer de l'utiliser, et même renforcer encore notre position.

Bien sûr, cette valorisation de nos mandats a un coût. Mais quand je mets les choses en perspective, je constate que celui-ci reste relatif. Le même niveau de visualisation sur un support papier – en première page ou en tête de rubrique – coûterait le double !

Pole Position est vraiment un produit à recommander, sauf, peut-être, à un concurrent direct !

Bon de Commande POLE POSITION

LE CLIENT

Code client :

Raison Sociale :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Téléphone :

Email :

**Merci de retourner ce
bon de commande
par Fax au**

01.53.38.28.28

CONDITIONS PARTICULIERES

Date de début de votre contrat : ☐ 01 Avril 2009

Nombre d'unités* Pole Position achetées : Unité(s) X 50€ht =€ht/mois

*1 unité = 50€/mois soit 1428 Affichages/mois

☐ Je souhaite bénéficier de l'offre de bienvenue 1 unité Pole Position achetée = 1 unité offerte pendant 3 mois

Conditions particulières : Pole Position est un produit réservé exclusivement aux clients ayant des publications sur nos sites. Ce produit permet de mettre en première position une publication. Le client achète un nombre d'affichages maximum par mois, le « mois » étant défini par la date de début de contrat, soit le 1er ou le 16 de chaque mois. Le client pourra sélectionner simultanément jusqu'à 10 publications à mettre en avant, les affichages seront alors répartis de façon aléatoire en fonction des recherches des internautes. Pour sélectionner ses publications, le client devra se connecter sur l'interface www.selogerpro.com. Si le client n'effectue pas sa sélection de publications à mettre en Pole Position avant le 3ème jour suivant la date de début de son contrat, Pressimmo Online effectuera alors une sélection automatique de 10 publications de vente répondant aux critères de publications des Pole Positions. Le client pourra suivre son compteur d'affichages disponibles et consommés sur www.selogerpro.com. Pressimmo Online pourra être amené à rembourser, au prorata, le client qui n'aurait pas consommé la totalité de ses affichages mensuels, sauf dans tous cas relevant de force majeure, notamment panne de serveurs.

CONDITIONS PARTICULIERES

Les présentes conditions générales (ci-après les "Conditions Générales") s'appliquent quelle que soit la formule d'abonnement proposée par PRESSIMMO ON LINE choisie par l'annonceur (abonnement Excellence, Référence) (ci-après les "Abonnements"). La signature du bon de commande sur lequel figurent les Conditions Générales (ci-après le "Bon de Commande") vaut acceptation des présentes Conditions Générales. Le Bon de Commande, les Conditions Générales et le document "Les Tarifs" (ci-après "Tarifs"), qui vous a été remis, constituent ensemble le cadre contractuel des relations entre PRESSIMMO ON LINE et l'annonceur. **1. BON DE COMMANDE** Le Bon de Commande donne à l'annonceur un droit à la diffusion simultanée d'un nombre maximum d'annonces sur les supports définis dans le Bon de Commande. Si le nombre d'annonces communiquées pour diffusion par l'annonceur dépasse le nombre d'annonces maximum stipulé dans le Bon de Commande, PRESSIMMO ON LINE procédera à une sélection aléatoire des annonces afin de se conformer au nombre d'annonces spécifiées dans le Bon de Commande. **2. SOUSCRIPTION - DURÉE ET FIN DE L'ABONNEMENT** 2.1. Toutes nos offres sont valables 1 mois à compter de la date d'édition du Bon de Commande. Passé ce délai, le présent Bon de Commande sera considéré comme nul et non avenue. L'Abonnement est souscrit sous la réserve de la réception par PRESSIMMO ON LINE du Bon de Commande dûment signé. 2.2. Nos Abonnements sont souscrits pour une durée de 12 mois et sont tacitement reconduits pour des périodes successives de un (1) an sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties. L'annonceur pourra dénoncer l'Abonnement par courrier recommandé avec accusé de réception en respectant un délai de préavis de 1 (un) mois. 2.3. L'annonceur pourra résilier l'Abonnement entre le 3^{ème} et le 4^{ème} mois suivant la date de début ou la date anniversaire, par courrier recommandé avec accusé de réception en respectant un délai de préavis de 1 (un) mois. Si pour quelque raison que ce soit, l'Abonnement prend fin en dehors de ladite période de résiliation, l'annonceur restera redevable des sommes restant dues jusqu'à l'échéance contractuelle. 2.4. La résiliation de l'Abonnement entraînera de plein droit la résiliation des contrats accessoires (vignette, pole position). **3. PRIX** 3.1. Les tarifs des Abonnements ainsi que leurs modalités d'application, notamment celles concernant le bénéfice d'un tarif préférentiel en cas d'appartenance de l'annonceur à une franchise ou à une organisation professionnelle, figurent dans la documentation établie et mise à jour par PRESSIMMO ON LINE à l'intention de ses abonnés et intitulée les "Tarifs". 3.2. Les prix indiqués sur le présent Bon de Commande sont établis sur la base des Tarifs en vigueur le jour du début des relations contractuelles entre l'annonceur et PRESSIMMO ONLINE. PRESSIMMO ON LINE s'engage à l'égard de l'annonceur à maintenir le Tarif de l'Abonnement qu'il a choisi pendant la première année d'Abonnement. Au delà de cette première année, en cas de reconduction de l'Abonnement, PRESSIMMO ON LINE sera libre de faire évoluer les Tarifs. Dans ce cas, l'annonceur en est informé par tous moyens un (1) mois avant l'entrée en vigueur des nouveaux Tarifs. Si l'annonceur refuse l'augmentation des Tarifs, il pourra pendant un délai de deux (2) mois, c'est-à-dire, pendant encore un (1) mois après l'entrée en vigueur des Tarifs, résilier l'Abonnement par courrier recommandé avec accusé de réception. La résiliation prendra effet à la fin du mois au cours duquel la notification a été faite. Par exception à l'article 2.3 des présentes Conditions Générales, l'annonceur ne sera alors tenu du paiement du prix de l'Abonnement de douze (12) mois qu'au prorata du nombre de mois pendant lesquels il a bénéficié des services de PRESSIMMO ON LINE. 3.3. Si l'annonceur est affilié à une franchise ou à une organisation professionnelle bénéficiant de conditions préférentielles au moment de la signature du Bon de Commande, l'annonceur concerné doit informer PRESSIMMO ON LINE par écrit sous quinzaine de la perte de sa qualité d'affilié en cours d'exécution de l'Abonnement ainsi que de la date à laquelle ce changement de situation est intervenu. Les tarifs préférentiels dont l'annonceur était susceptible de bénéficier seront remplacés par les Tarifs publics de PRESSIMMO ON LINE. Si l'annonceur refuse la modification des Tarifs qui lui sont applicables, il pourra pendant un délai de deux (2) mois, après l'entrée en vigueur des Tarifs, résilier l'Abonnement par courrier recommandé avec accusé de réception. La résiliation prendra effet à la fin du mois au cours duquel la notification a été faite. **4. PAIEMENT** Une facture est établie par PRESSIMMO ON LINE et transmise à l'annonceur au début de chaque mois. Le défaut de règlement d'une facture dans le délai de Paiement figurant sur la facture entraînera de plein droit, outre son exigibilité immédiate, la facturation d'intérêts de retard calculés sur la base d'un taux égal à trois fois et demi le taux d'intérêt légal appliqué aux sommes restant dues à compter de la Date d'Echéance. A défaut de règlement, PRESSIMMO ON LINE pourra adresser à l'annonceur une mise en demeure pour recouvrement des sommes dues et/ou suspendre la fourniture des services à l'annonceur sans autre préavis. Si aucun règlement n'est intervenu dans les 15 jours après l'expiration du Délai de Paiement, PRESSIMMO ON LINE sera en droit de procéder à la résiliation de l'Abonnement et des contrats accessoires, sans formalité préalable. **5. SUSPENSION** Conformément à la charte éditoriale visible à l'adresse www.selogerpro.com/charte-editoriale, PRESSIMMO ON LINE se réserve le droit de refuser ou de bloquer la publication d'annonces non-conformes, sans notification préalable ni compensation financière. PRESSIMMO ON LINE se réserve également le droit de suspendre les prestations fournies sans préavis, notamment en cas d'inexactitude ou de défaut dans la constitution du dossier d'ouverture de compte. **6. AUTRES** L'annonceur autorise PRESSIMMO ON LINE à faire paraître ses annonces dans d'autres médias et supports de promotion propres ou de partenaires. Le contenu des annonces pourra être utilisé par PRESSIMMO ON LINE à des fins statistiques ou d'élaboration d'indicateurs de tendance du marché immobilier qui pourront être mis en ligne ou diffusé par PRESSIMMO ON LINE. Les parties conviennent que PRESSIMMO ON LINE, en sa qualité de producteur de la base de données, au sens de l'article 341-1 du Code de la Propriété Intellectuelle, pourra s'opposer, s'il le juge bon, à toute extraction d'une partie substantielle de son contenu. **7. RESPONSABILITE ET LITIGES** 7.1. Quel que soit le support choisi pour sa publication, Internet ou papier, l'annonceur reconnaît qu'il est l'auteur exclusif de l'annonce. A ce titre, il prend l'entière responsabilité du contenu des petites annonces dont il demande la parution. Dès lors l'annonceur décharge PRESSIMMO ON LINE de toutes responsabilités et en tant que de besoin, les relèvera et les garantira de toutes les condamnations qui pourraient être prononcées et qui seraient les conséquences de la publication de son annonce. PRESSIMMO ON LINE s'engage à faire ses meilleurs efforts pour sécuriser l'accès, la consultation et l'utilisation du site. L'accès au site est possible vingt-quatre (24) heures sur vingt-quatre (24), sept (7) jours sur sept (7) sauf en cas de force majeure ou d'événement hors du contrôle de PRESSIMMO ON LINE et sous réserve des éventuelles pannes et interventions de maintenance nécessaires au bon fonctionnement du site, qui pourront être effectuées sans en avoir averti l'annonceur au préalable. 7.2. Tout différend entre les parties sera de la compétence du Tribunal de Commerce de PARIS.

Fait à Le
Signature + cachet (obligatoire)