

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

Aux conditions générales et particulières décrites ci-après, le client désigné ci-dessous souscrit un contrat d'insertion des annonces de locations et de ventes dans le réseau SE LOGER

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 Mars 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 repartis 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

Toutes nos offres sont valables 1 mois à compter de la date d'édition de nos bons de commande, passé ce délai, le présent bon de commande sera considéré comme nul et non avenue. Tout produit souscrit pour une durée de 12 mois sera reconduit tacitement suivant les mêmes dispositions et pour une période identique sauf dénonciation ou changement induit par les conditions particulières. Le présent contrat est résiliable à tout moment par courrier recommandé avec accusé de réception en respectant un délai de préavis de 1 (un) mois après les 3 (trois) premiers mois qui sont incompressibles. La résiliation du contrat de publication entraînera de plein droit la résiliation du contrat vignette. Ce contrat correspond à un forfait mensuel maximum de publications, que celles-ci soient effectives ou non.

Il concerne la publication d'un portefeuille identique sur tous les supports objet de la commande. Toutefois, les emplacements sur les journaux sont précisés à titre indicatif et peuvent être suspendu à tout moment s'il s'avère que la parution est suspendue ou qu'il n'y a pas de parution dans la région du signataire. Aucun emplacement préférentiel ne peut être garanti et les annonces ne pourront pas porter sur des biens immobiliers en transactions neuves et/ou en états futur d'achèvement, quelles que soient les stipulations portées sur le bon de commande. Le prix des biens en vente seront affichés sur l'ensemble de nos sites et partenaires en frais agence inclus (F.A.I.) et les locations d'habitation en loyer charges comprises (prix CC). Les photos des biens immobiliers fournies, ne doivent porter aucune mention. Le support ne peut être rendu responsable ou tenu à dommages-intérêts des conséquences d'erreurs ou omissions dans la composition, la traduction, la disponibilité juridique, la véracité ou la mise en place des insertions. La facture est établie au nom de l'annonceur et lui est adressée chaque début de mois. Dans le cas où le Client aurait une prestation antérieure fournie par PRESSIMMO ON LINE qui serait déjà en règlement par prélèvement automatique, le Client autorise expressément PRESSIMMO ON LINE à cumuler le règlement du présent contrat avec le montant du ou des prestations antérieures dans les mêmes délais de règlement. Le défaut de règlement d'une facture à son échéance entraînera de plein droit, outre son exigibilité immédiate, la facturation d'intérêts de retard calculés sur la base d'un taux égal à une fois et demi le taux d'intérêt légal appliqué aux sommes restant dues à compter de la date d'exigibilité. A défaut de règlement PRESSIMMO ON LINE pourra adresser au client une mise en demeure pour recouvrement des sommes dues et/ou suspendre la fourniture des services au client sans autre préavis. Si aucun règlement n'est intervenu dans les 15 jours après la date d'échéance, PRESSIMMO ON LINE sera en droit de procéder à la résiliation du contrat de service, sans formalités. PRESSIMMO ON LINE se réserve également le droit de suspendre les prestations fournies sans aucun autre préavis. Le support ne serait tenu pour responsable et ne donnera pas lieu à remise du fait de la non exécution des prestations pour non transmission de contenu de la part de l'annonceur. L'annonceur autorise le support à faire paraître ses insertions dans d'autres médias et supports de promotion (tels que : Presse, Audiotel avec re routage téléphonique, Wap, Imode, Internet... propres ou de partenaires). Tout différent entre les parties sera de la compétence du Tribunal de Commerce de PARIS.

Fait à Le
Signature + cachet (obligatoire)