





Le Pian Médoc, 10 mai 2010











Sommaire

- En 2010, Internet est partout
- Focus sur l'audience de l'immobilier sur Internet
- Mesurer la performance de vos annonces sur Internet
- **La réputation de votre agence sur Internet**
- Faire la différence en 2010 sur Internet : « Les biens vendus »



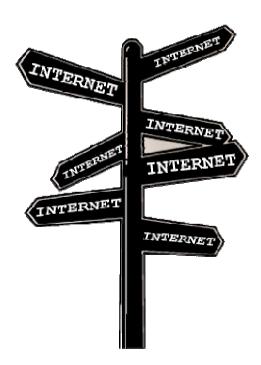








En 2010, Internet est partout













Internet, un média de masse

► Combien de français de 11 ans et plus utilisent Internet en 2010 ?

- Moins de 25 millions?
- Entre 25 et 30 millions ?
- Fntre 30 et 40 millions ?
- Plus de 40 millions ?













Internet, un média de masse



44 millions

d'internautes en France

94 %

d'internautes équipés en hautdébit dans leur foyer

3/4

de ces internautes utilisent **Internet quotidiennement**

Sources: Les Echos, mars 2010











Internet, une consommation massive

Combien de temps un internaute français passe-t-il chaque jour sur Internet?

- Environ 30 minutes ?
- Environ 40 minutes ?
- Fnviron 1 heure?
- Plus d'1 heure ?













Internet, une consommation massive



2h17 par jour (1)

+ 15% en 6 mois (2)

3ème pays Européen en temps passé par internaute (3)



71 % des internautes Français pensent délaisser les autres média pour Internet (3)

Sources: (1) GFK, decembre 2008, (2) Mediametrie / Nielsen, Mars 2009, (3) Rapport EIAA, décembre 2007











L'immobilier sur Internet

Internet, une porte d'entrée essentielle pour la recherche immobilière

80% des internautes qui recherchent un bien immobilier utilisent Internet



Source: Etude SeLoger











Audience des sites immobiliers

Les sites immobiliers attirent une audience massive

10 M d'internautes :

• 30 % de la population connectée

• + 12,5 % en 6 mois

• 21 minutes par personne et par visite : +16% en 6 mois

Source: Mediametrie / Nielsen, Avril 2009













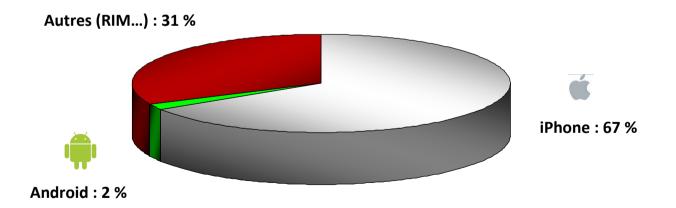
Les internautes deviennent mobiles

16% des Français possèdent un Smartphone

73% utilisent l'Internet mobile

11,4 millions d'utilisateurs d'Internet mobile fin 2009

En moyenne, 2% du trafic des sites Internet provient de l'Internet mobile













Le mobile, un accès privilégié à Internet

Un média PERSONNEL, INTERACTIF ET NOMADE "Grâce au mobile, les utilisateurs sont constamment connectés"

> 80 % à la maison





65 % sur le trajet domicile-travail

95 % à leurs heures perdues





82 % au travail



81 % lorsqu'ils font leurs courses

Sources: Universal McCann (2009), Brightkite (2009)













Les applications mobiles

Qu'est-ce qu'une application ?

Un programme téléchargeable, gratuit ou payant, pour les téléphones mobiles et depuis peu, la télévision

Pourquoi une application ?

Accès plus confortable et plus efficace aux sites Internet et version mobile

Les différentes applications :

iPhone: majorité des applications aujourd'hui Android: pour tous les autres environnements

TV connectée : depuis peu en France











En 2010, SeLoger est partout!

iPhone app

Septembre 2009 8% du trafic du site 330 000 téléchargements 580 000 avec mises à jour 80% d'avis favorable et très favorables



Android:

1ère application de recherche immobilière sur le marché Android, Janvier 2010



Internet sur Samsung TV

1ère application de recherche immobilière sur la TV connectée

Mars 2010



■ iPad: Mai 2010!









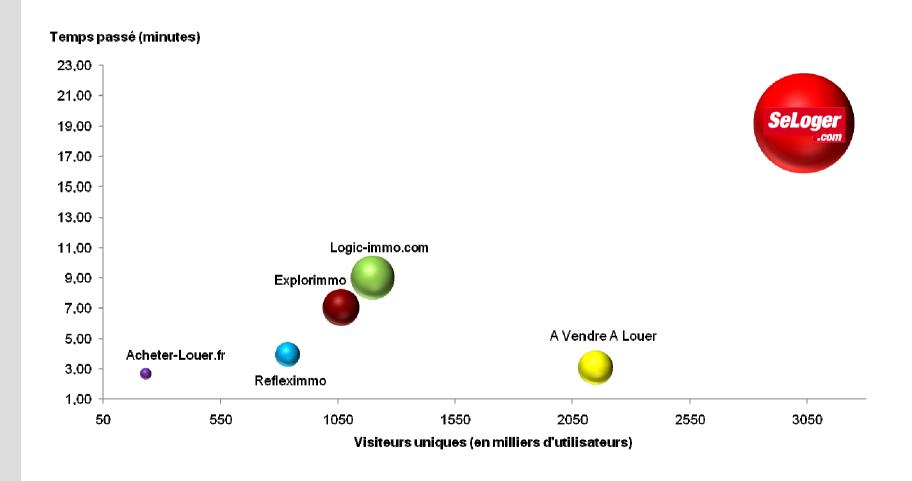








Audience des portails immobiliers sur Internet







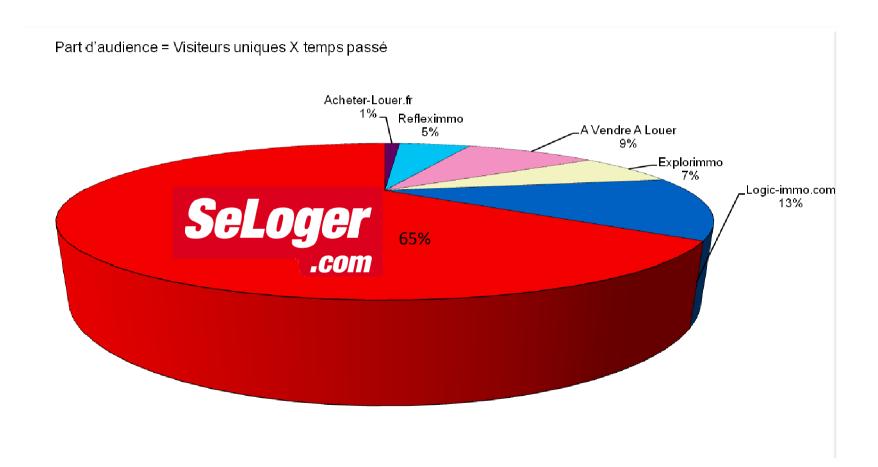








Part d'audience de SeLoger.com





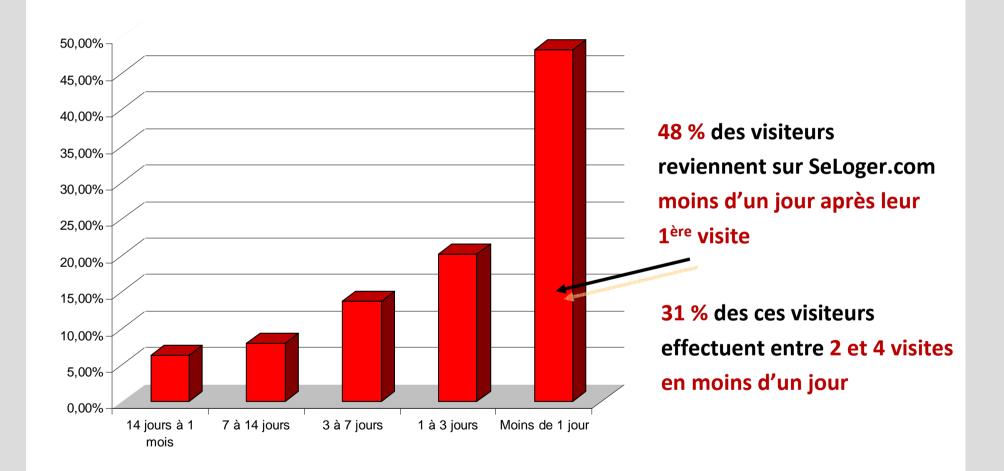








Récurrence des visiteurs













SeLoger.com N°1 de l'immobilier sur Internet

Mars 2010





3 283 000

Visiteurs Uniques Médiamétrie//NetRatings

+ 16 % par rapport à Mars 2009



Brand or Channel	Unique Audience (x 1000)	Pages par Personne	Progression y-1
SeLoger.com	3283	42	16.2%
A Vendre A Louer	2441	7	-4%
Logic-immo.com	1560	20	-8%
Explorimmo	1103	16	-5%





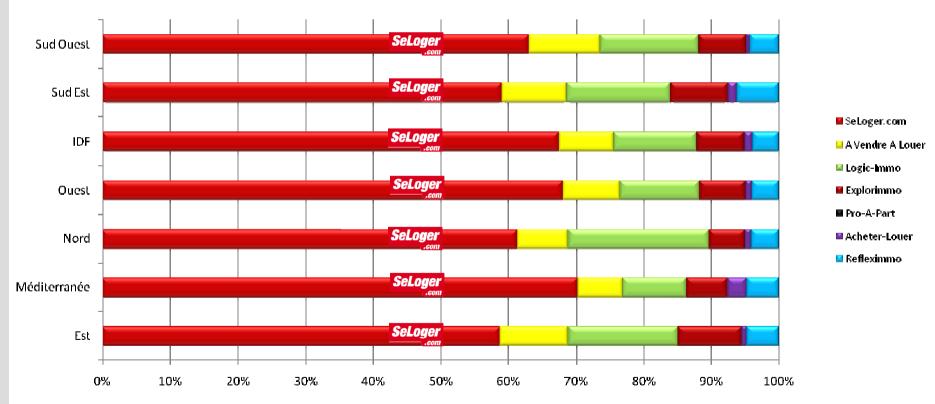






Un leadership sur l'ensemble des régions

Part d'Audience par Région















Comprendre les mesures d'audience

W User-centric w : mesure de l'audience



Visiteurs uniques (000) Temps moyen par visiteur (mn)

Pages vues par visiteur

SeLoger .com	A louer A louer	Logic-immo	Explorimmo
3 283	2 441	1 506	1 103
16:10	03:05	06:43	05:00
35	7	15	10

Site-centric » : mesure de la fréquentation



Explorimmo Logic-immo **Reflex Immo**



Visites Pages vues 18 389 000

262 260 000

4 492 400

42 792 080 23 261 954

2 820 617 2 082 567

9 4 1 8 0 2 4















Les 3 biens les plus recherchés en Gironde



Appartement en location de plus de 2 pièces à environ 600€





Maison en location de plus de 3 pièces et à environ 700€











Les 3 biens les plus recherchés à Bordeaux



Appartement en location de plus de 2 pièces à environ 500€



Appartement en location de plus de 2 pièces à environ 550€



Appartement en location de plus de 2 pièces à environ 650€









Top prix / Top surface

■ Gironde et Bordeaux :

Location:

Prix : < 600 €

Surface: > 50 m²

Vente:

Prix : < 200 K€

Surface : > 100 m²





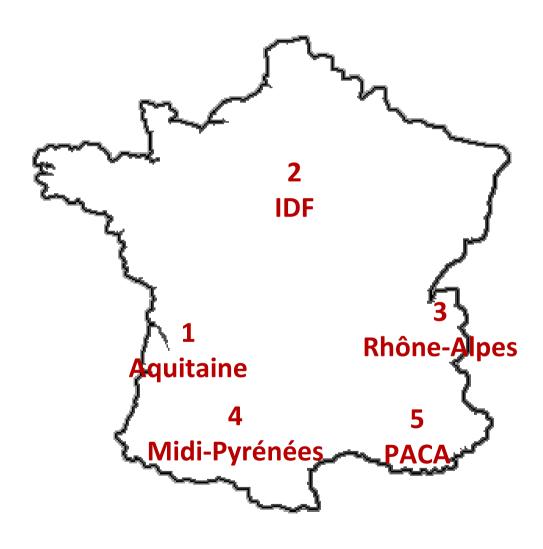








Provenance des internautes cherchant en Aquitaine



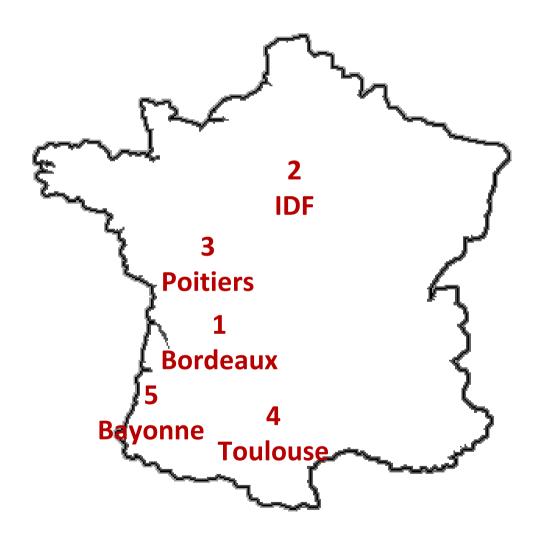








Provenance des internautes cherchant à Bordeaux





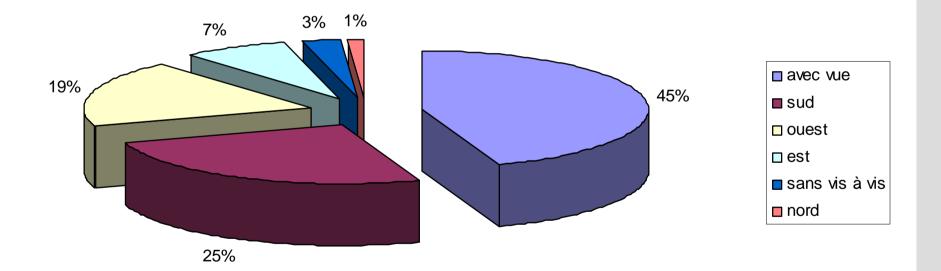








Orientations les plus recherchées en Gironde





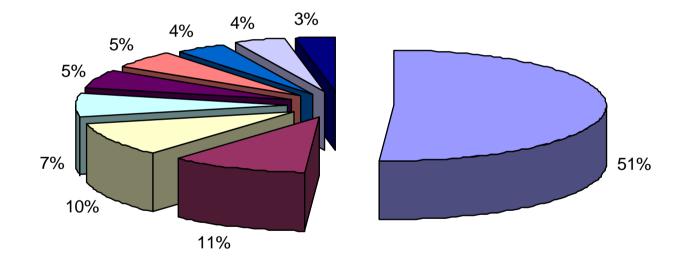


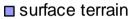






Critères avancés les plus consultés en Gironde





■ boxes

□ terrasse

□ terrasse + nb balcons

parkings

■ nb balcons

■ type de chauffage

■ ascenseur

■ boxes + parkings











Mesurer la performance de vos annonces sur Internet





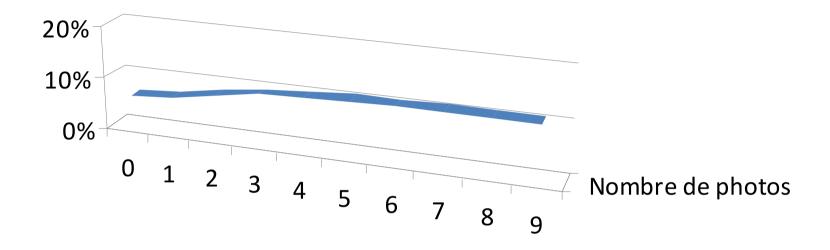








Impact du nombre de photos / taux de clics



=> Plus il y a de photos dans une annonce, plus les internautes la consultent!













Mesurez la performance de vos supports de communication







- EffiCall attribue un numéro spécifique à chaque support de communication, à reporter sur chacune de vos annonces
- A chaque appel reçu, EffiCall comptabilise un appel et l'attribue au support qui l'a généré : portail immobilier, site internet de votre agence, presse...Etc
- Vous comparez facilement tous vos supports de communication et choisissez uniquement les plus efficaces











Ne manquez plus aucun appel

Les coordonnées téléphoniques de chaque contact sont conservées par EffiCall

A tout moment, retrouvez votre base de données d'appelants, avec le jour, l'heure et le statut de l'appel.

▶ A chaque appel perdu, vous recevez en plus un email sur votre boîte mail

Les contacts perdus peuvent être rappelés dans l'immédiat!









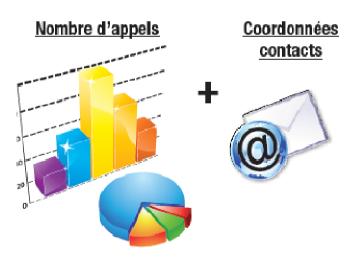




Des statistiques pour mesurer votre activité

- Avec les statistiques détaillées d'EffiCall, vous analysez en quelques clics
 - Les supports qui vous apportent le plus de contacts
 - Les périodes d'activité intense
 - Le nombre d'appels non répondus par période
 - Vous mettez en place une organisation efficace, à moindre coût!









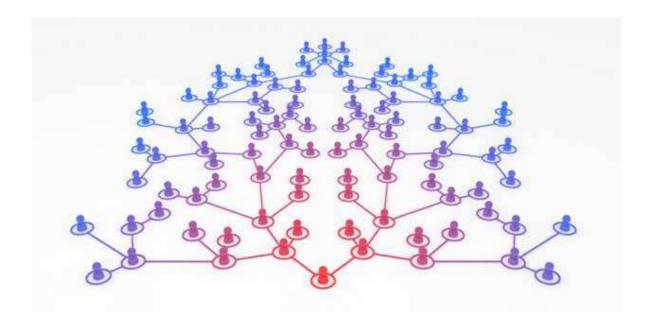








Réputation de votre agence sur Internet







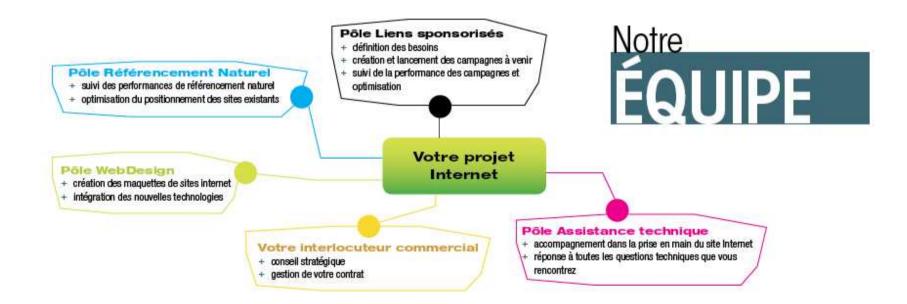






Nos solutions















Créer votre propre site Internet

▶ Votre site Internet: Nouveau potentiel pour votre

agence!

Performant et adapté à vos besoins Votre agence accessible de partout 7j/7 et 24h/24 Optimise vos mandats et votre expertise

Une réactivité à toute épreuve

Développez votre notoriété à moindre coût!

Devenez l'agence n°1 de votre secteur Augmentez votre volume d'activité Un support Internet où l'on ne voit que vous

La diffusion de vos annonces ne vous coûte plus rien











Référencer votre site Internet

L'objectif du référencement est simple :

Toucher la plus grande part de votre cible!

Sans référencement :

Votre site Internet reste confidentiel et votre investissement ne sera jamais rentabilisé

Seul un référencement bien optimisé :

Vous permettra d'atteindre ce retour sur investissement

>> 2 types de référencement : Référencement naturel et liens sponsorisés











Liens sponsorisés et référencement naturel

- Etre bien positionné en liens sponsorisés permet d'atteindre 9% de sa cible
- **Etre bien positionné en référencement naturel** permet d'atteindre 26% de sa cible
- **Etre bien positionné à la fois** en référencement naturel et en liens sponsorisés permet de toucher 63 % de sa cible!

















2 référencements complémentaires !

Réussir votre référencement naturel Faciliter l'indexation par les moteurs de recherche

en optimisant la structure technique du site Internet

Optimiser la récence et la pertinence du contenu du site

Optimiser la popularité du site





2 référencements complémentaires

Les liens sponsorisés vous apportent un volume minimum garanti de contacts dès sa mise en place et le référencement naturel a un effet boule de neige. Il vous apportera toujours plus de visiteurs sur votre site au fur et à mesure du temps.

> Avec une telle stratégie vous devenez petit à petit incontournable sur Internet!











Une fois que votre site est en ligne...

Mise à jour des informations présentes sur votre site Internet

Fidéliser les internautes à votre site

Optimiser le positionnement de votre site dans les moteurs de recherche

- = Site rentable durablement pour votre agence
- Création et gestion de vos contenus sur les réseaux sociaux

Fidéliser les internautes à votre enseigne

= Vous deviendrez leur « Réflexe Immobilier »!











Réseaux sociaux : quelques chiffres

- Nombre d'internautes français inscrits sur des réseaux sociaux multiplié par 3 en 2009*
- 2ème site le plus visité en France après Google 21 millions de visiteurs uniques*
- Audience multipliée par 26 entre janvier 2009 et mars 2010*
- 9ème site le plus visité en France 16 millions de visiteurs uniques*
- 1er portail vidéo français 9 millions de visiteurs uniques*

* Médiamétrie/Netratings mars 2010





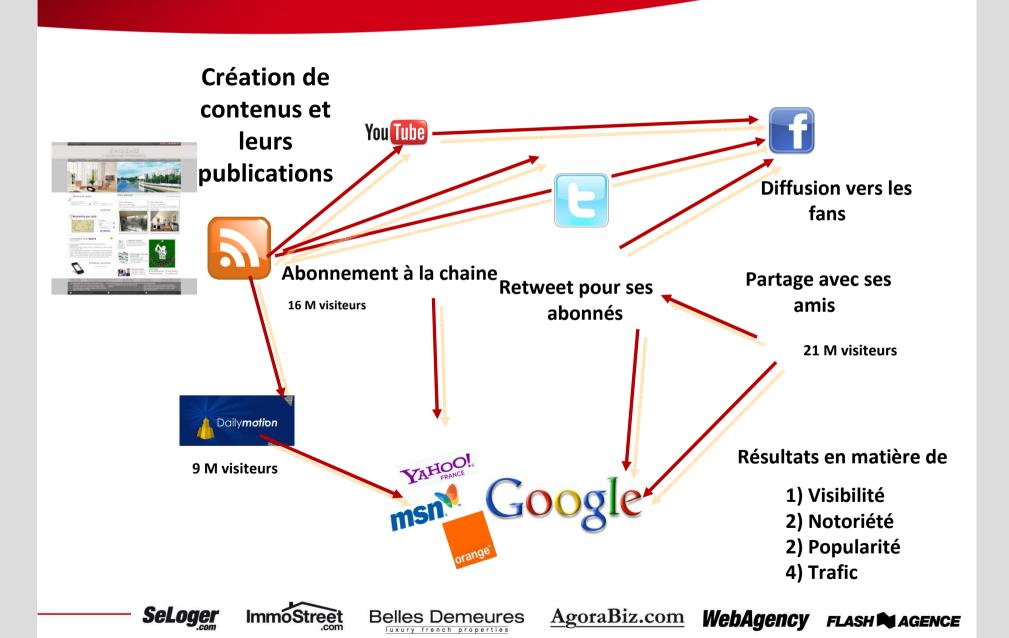








La création de liens et les réseaux sociaux



Faire la différence sur Internet en 2010 : « Les biens vendus »













Optimisez la visibilité pour votre agence sur Internet











Un réel bénéfice pour les internautes

Une information stratégique pour les internautes en recherche immobilière

Meilleure information sur les prix du marché

Mise en avant de l'image et de la crédibilité de l'agence

Une expérience utilisateur unique déjà largement éprouvée aux Etats-Unis

Renforcer l'image et l'expertise de votre agence auprès des internautes











Inédit sur les portails Internet! Les annonces de biens vendus

Plus de visibilité sur SeLoger.com

Affichage des biens vendus en Page de résultat L'internaute accède aux biens vendus en fonction du code postal et du type de biens de sa recherche

Affichage complémentaire dans le « bloc annonceur » Détail de l'annonce Annuaire pro





Plus de visibilité sur Internet

Affichage des biens vendus sur le site Internet de votre agence

Un avantage indispensable pour capter de nouveaux clients vendeurs













Soyez les premiers à bénéficier de cette visibilité

- En mettant en place une passerelle à partir de votre logiciel de gestion de transactions
- En saisissant vos références de biens vendus sur SeLogerPro
- Ou en transférant des annonces existantes sur SeLoger en biens vendus

Une opportunité de visibilité importante et gratuite pour votre agence







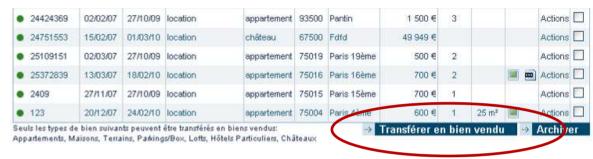






Des outils déjà opérationnels sur SeLogerPro

Transférer une annonce déjà publiée sur SeLoger.com en bien vendu



Saisir une annonce directement en bien vendu grâce au formulaire de saisie



Développer une passerelle : cahier des charges disponible pour les éditeurs









Conclusion



275 spécialistes de l'Internet immobilier au service EXCLUSIF des professionnels









