

Le Guide de la Prospection Immobilière Moderne

Comment mettre en place un système simple et régulier pour attirer plus de prospects et ne rien laisser tomber



ImmoFlow

Pourquoi ta prospection stagne ?



DÉPENDANCE AU BOUCHE-À-OREILLE

Sans canal actif, ton pipeline se vide.



ÉNERGIE DISPERSÉE

Beaucoup d'efforts, peu d'avancées concrètes.



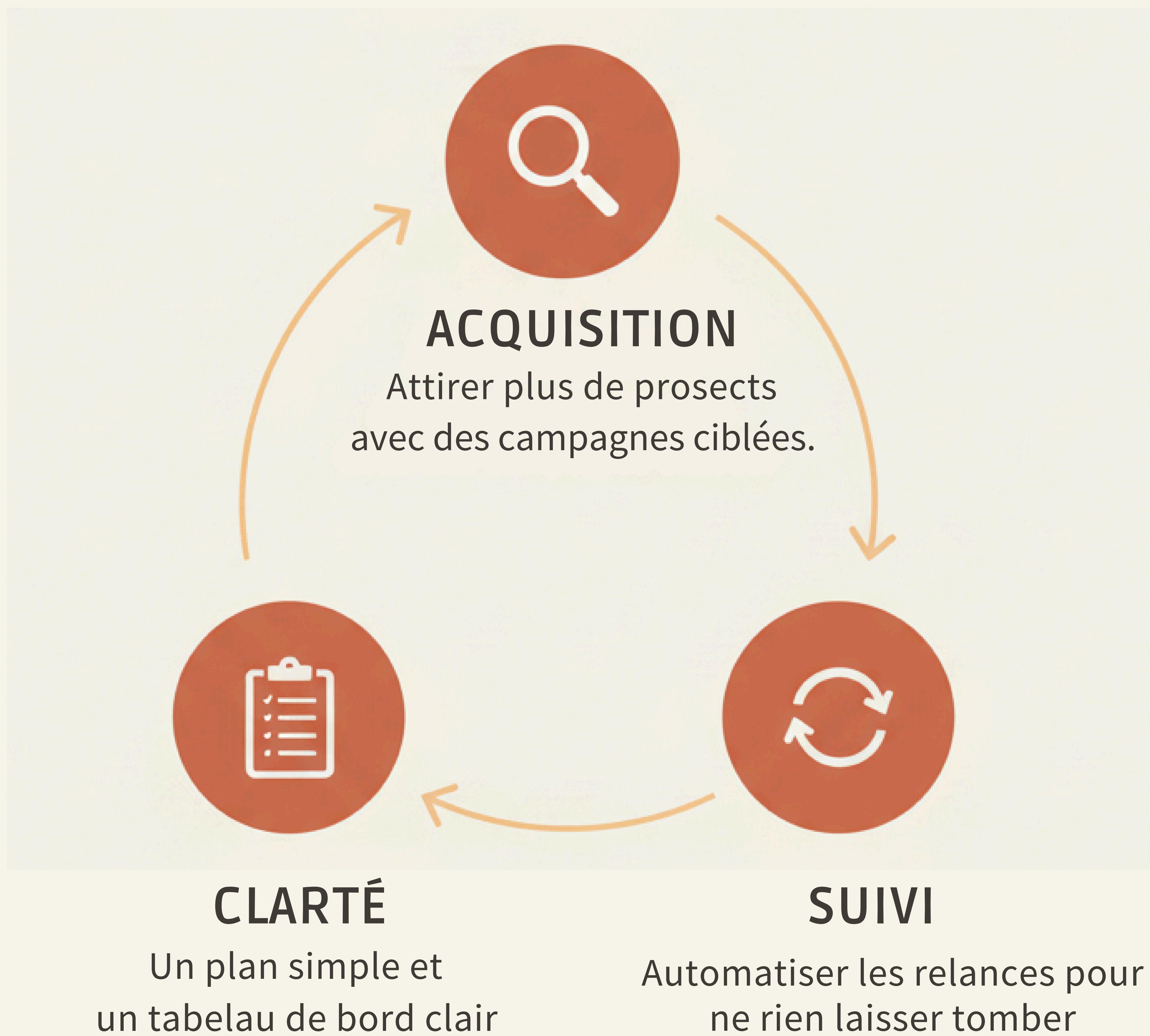
SUIVI IRRÉGULIER

Les prospects partent vers celui qui relance.



ImmoFlow

Les 3 piliers d'un système de prospection qui tourne



ImmoFlow

Imagine ta prospection qui tourne toute seule

Moins de stress, plus de rendez-vous.
Tu sais toujours quoi faire et rien ne passe à la trappe



PRÉVISIBLE

Tu sais chaque semaine combien de prospects entrent dans ton pipeline.



CLAIR

Un tableau simple qui te montre où en est chaque contact



AUTOMATISÉ

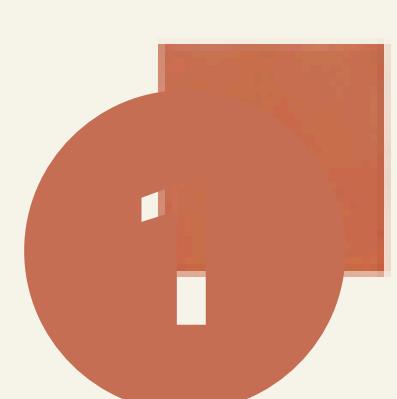
Des rappels et relances programmés, même quand tu es occupé



ImmoFlow

Checklist express : mettre en place tes relances automatiques

Prépare en quelques étapes ta séquence de relance automatisée pour ne plus perdre aucun prospect par oubli



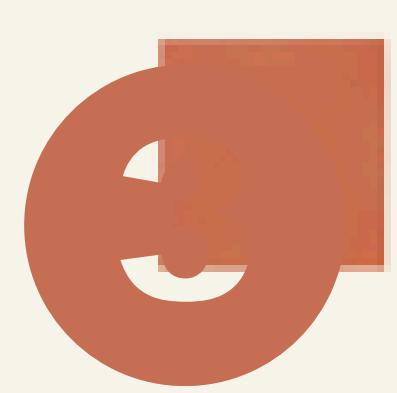
Identifie le moment clé

Ex: 3 jours après la première prise de contact.



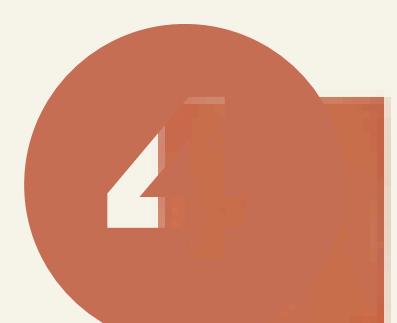
Prépare 2-3 modèles

Messages courts, personnalisés.



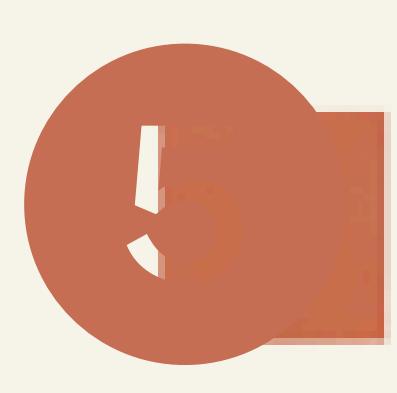
Choisis ton outil

CRM, Google Sheets + Zapier, ou intégration existante.



Programme la séquence

Premier rappel → deuxième rappel → relance finale.



Vérifie le suivi

Chaque prospect doit passer dans une étape claire

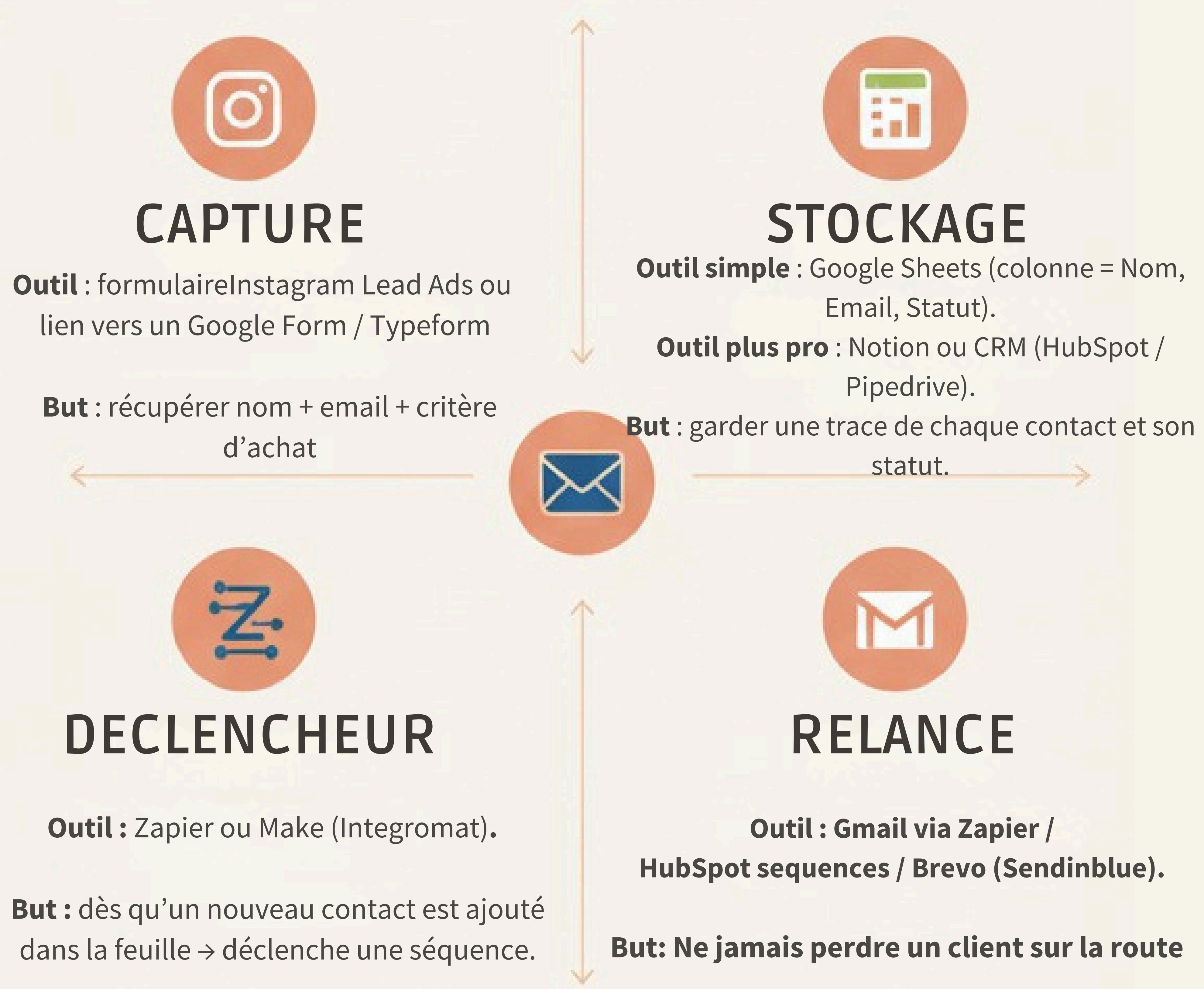
Astuce: Les pros qui réussissent ont 30% de rendez-vous en plus rien qu'avec des relances régulières



ImmoFlow

Comment automatiser une relance depuis Instagram jusqu'à ta boîte mail

Un guide simple pour connecté tes outils et ne laisser échapper aucun prospect



Astuce pro : Même avec un simple Google Sheets + Zapier + Gmail, tu peux automatiser 80 % de ton suivi sans CRM compliqué.

Checklist express : ton tableau de suivi simple

Un guide simple pour connecté tes outils et ne laisser échapper aucun prospect

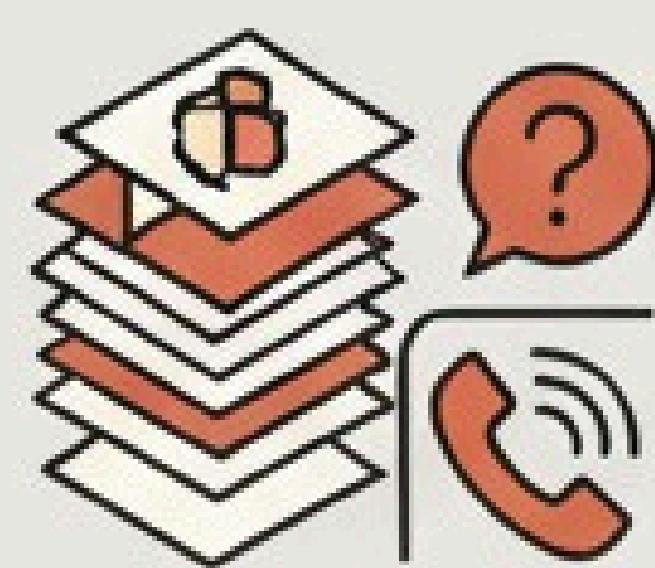
- 1 Nom / Email / Téléphone** – Toujours savoir comment recontacter ton prospect
- 2 Source** – Insta, site web, bouche-à-oreille...
- 3 Statut** – Nouveau, Contacté, Relancé, Converti, perdu
- 4 Dernière relance** – Pour savoir qui doit être suivi aujourd'hui
- 5 Notes** – Un détail peut faire la différence

Nom	Email	Téléphone	Source	Dernière relance	Note libres



ImmoFlow

Avant / Après : la différence d'un vrai système



Avant

- Prospects oubliés
- Relances manqués
- Stress constant



Après

- Pipeline organisé
- Relances automatiques
- Rendez-vous réguliers

80% des résultats viennent d'un suivi régulier.
Ce n'est pas la quantité de prospects, met la
constance qui fait, différence.



ImmoFlow

Ton plan d'action 7 jours (1/2)



Audit express

Canaux, outils, process actuels.

Optimisation Insta

Bio, lien, formulaire de contact.

Contenu accrocheur

3 idées de posts/stories.



ImmoFlow

Ton plan d'action 7 jours (2/2)



Collecte de contacts

Via formulaire ou messages.

Relances automatiques

Prépare tes séquences.

Premier suivi personnalisé

Appel ou message direct

Analyse & ajustement

Optimise chaque semeine

Chaque semaine tu peux refaire le cycle, l'améliorer, et faire grandir ton système.



ImmoFlow

La suite commence avec toi

Tu as maintenant les bases pour transformer ta prospection en un système clair, régulier et efficace. Chaque petit pas compte : applique une action dès aujourd’hui, et tu verras la différence au fil des semaines.

ImmoFlow. Plus de prospects, simplement.



ImmoFlow