

BONUS EXCLUSIF

# CALENDRIER ÉDITORIAL

## 30 JOURS

30 posts et stories prêts à publier, planifiés jour par jour. Copiez, personnalisez, postezen. Zéro réflexion, 100% résultats.

## 17 Mode d'emploi

Ce calendrier a été conçu pour publier **1 contenu par jour** sur vos réseaux (Instagram, Facebook, LinkedIn). Chaque jour, le type de contenu et le texte sont prêts — personnalisez simplement les **[champs entre crochets]**.

**Astuce Pro :** Programmez toute la semaine le dimanche soir (30 min) avec un outil gratuit comme **Meta Business Suite** (Facebook/Instagram) ou **Buffer**. Comme ça, vous n'y pensez plus de la semaine.

### Légende des types de contenu

- |   |  |   |  |
|---|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Teasing (nouveau bien) | <input type="checkbox"/> Conseil expert        | <input type="checkbox"/> Preuve sociale | <input type="checkbox"/> Personal branding |
| <input type="checkbox"/> Story interactive      | <input type="checkbox"/> Engagement (question) | <input type="checkbox"/> Valeur ajoutée |  |

**Règle d'or :** Ne publiez jamais plus de 30% de contenu "vente" (teasing/nouveau bien). Le reste doit être du contenu qui donne (conseils, stories, valeur). C'est comme ça qu'on crée une audience fidèle.

## 17 SEMAINE 1 — Installation & Crédibilité

J1 LUNDI	👉 Personal Branding	Post "Qui suis-je ?" — Présentez-vous : pourquoi l'immobilier, votre zone, votre philosophie. Photo de vous souriante. "Je suis [Prénom], et j'aide les propriétaires de [Ville] à vendre au meilleur prix..."
J2 MARDI	💡 Conseil	"3 erreurs qui font fuir les acheteurs" — 1. Prix trop haut 2. Photos au smartphone 3. Pas de DPE affiché. "Laquelle voyez-vous le plus ? 🤔"
J3 MERCRIDI	📸 Story	Story "Coulisses" — Filmez-vous en route vers un RDV estimation. "Direction [Quartier] pour une estimation ce matin ! Ce secteur est en plein boom 🚀"
J4 JEUDI	🏡 Teasing	"Ça arrive bientôt..." — Photo floutée ou détail (piscine, vue, cheminée). "Ce bien arrive sur le marché la semaine prochaine. Devinez le quartier ? 🤔"
J5 VENDREDI	📊 Valeur	"Prix au m² à [Ville] — Mise à jour" — Partagez les derniers chiffres. "T2 centre-ville : [X] €/m². Maison 4 pièces : [X]€/m². Ça vous surprend ?"
J6 SAMEDI	❓ Engagement	"Sondage weekend" — "Si vous deviez acheter aujourd'hui : Maison avec jardin 🌿 ou Appart en centre-ville 🏢 ? Votez en commentaire !"

**J7**

DIMANCHE



**Story "Programmation"** — Photo de votre ordi. "Dimanche soir = préparation de la semaine. 5 biens à faire visiter, 3 estimations. C'est parti ! 🚀"

## SEMAINE 2 — Preuve &amp; Confiance

J8 LUNDI	Preuve Sociale	"VENDU en [X] jours !" — Photo du bien vendu + chiffres. "Félicitations aux nouveaux propriétaires ! 3 semaines, 12 visites, 2 offres au prix. La stratégie fait tout."
J9 MARDI	Conseil	"Vendre vide ou meublé ?" — Avantages des deux + votre recommandation. "Mon astuce : si vous vendez vide, laissez les rideaux et 2-3 éléments de déco. L'acheteur doit se projeter."
J10 MERCREDI	Nouveau Bien	Annonce complète — Le bien teasé au J4, avec toutes les infos. " NOUVEAU : [Type] à [Ville], [X]m <sup>2</sup> , [X] chambres. [Atout principal]. Visites ce samedi. MP pour réserver !"
J11 JEUDI	Éducation	"Le DPE expliqué simplement" — Infographie simple A → G. "Un F peut faire baisser votre prix de 15%. Parfois, 5000€ de travaux = 20 000€ de plus-value. On en parle ?"
J12 VENDREDI	Storytelling	"Ma plus belle vente" — Racontez une histoire émouvante. "Ce couple de retraités voulait vendre pour se rapprocher de leurs petits-enfants. 45 jours plus tard, ils signaient chez le notaire les larmes aux yeux..."
J13 SAMEDI	Story	Story "Visite en direct" — Filmez (flouter les visages). "Samedi matin = visites ! Ce T3 lumineux fait craquer tout le monde. Qui veut le voir ? 😊"
J14 DIMANCHE	Engagement	"Vrai ou Faux : Immobilier" — Quiz interactif. "VRAI ou FAUX : Les frais de notaire sont négociables ? 🤔 Réponse demain !"

## SEMAINE 3 — Autorité &amp; Expertise

J15 LUNDI	Conseil	"Réponse au quiz + Frais de notaire expliqués" — "FAUX ! Les frais de notaire ne sont pas négociables (ce sont des taxes). MAIS l'agence peut ajuster ses honoraires. Voilà pourquoi il faut comparer..."
J16 MARDI	Avis Client	Screenshot d'un avis Google 5 étoiles — "Merci [Prénom] pour ce retour ! Accompagner mes clients du premier appel jusqu'à la remise des clés, c'est ça mon métier. ❤️"
J17 MERCREDI	Teasing	"Bien à venir — Détail mystère" — Photo d'un détail architectural. "Poutre apparente, sol en terre cuite, et une vue à couper le souffle. Ce mas provençal arrive bientôt... 😍"
J18 JEUDI	Marché	"Combien de temps pour vendre à [Ville] ?" — Chiffres réels. "Délai moyen : [X] jours. Mais attention : un bien au juste prix se vend en 21 jours max. Au-delà, il est 'grillé'."

<b>J19</b> VENDREDI	 <b>Coulisses</b>	<p><b>"Une journée type d'agent immobilier"</b> — Timeline visuelle. "8h : Pige 📲   10h : Estimation chez les Martin 🏠   14h : 3 visites 👤   17h : Suivi clients 💬. Et vous, c'est quoi votre quotidien ?"</p>
<b>J20</b> SAMEDI	 <b>Engagement</b>	<p><b>"Devinez le prix !"</b> — Photo d'un bien vendu. "Ce T4 de 85m<sup>2</sup> avec terrasse à [Ville] s'est vendu récemment. Devinez le prix en commentaire ! Réponse lundi 🎉"</p>
<b>J21</b> DIMANCHE	 <b>Story</b>	<p><b>Story "Conseil du dimanche"</b> — "🏡 Conseil du dimanche : Si vous vendez, faites votre lit et rangez AVANT les visites. 80% de la décision est émotionnelle. Un lit défait = -5000€ dans la tête de l'acheteur."</p>



## SEMAINE 4 — Conversion &amp; Action

J22 LUNDI	Résultat	"Réponse au quiz prix" + nouvelle preuve sociale. "Le T4 s'est vendu [X]€ ! Bravo à ceux qui ont deviné. [X] personnes se sont battues pour ce bien. Le marché n'est PAS mort, il est sélectif."
J23 MARDI	Conseil	"5 choses à vérifier avant d'acheter" — Checklist acheteur. "1. Le DPE 2. La taxe foncière 3. Les charges de copro 4. L'exposition 5. Le PLU du quartier. Partagez à un ami qui cherche !"
J24 MERCRIDI	Nouveau Bien	Annonce complète + appel à l'action — "🔥 EXCLUSIVITÉ : [Type] [Ville], [X]m². [Description]. Prix : [X]€. ⚡ 3 visites déjà programmées. Derniers créneaux samedi. 📞 MP ou 06.XX.XX.XX.XX"
J25 JEUDI	Valeur	"Estimation gratuite : comment ça marche ?" — Expliquez votre process. "1. Je viens chez vous (30 min) 2. J'analyse les comparables 3. Je vous remets un dossier complet. Gratuit, sans engagement. Pourquoi s'en priver ?"
J26 VENDREDI	Témoignage	Vidéo ou citation client — "On avait peur de mal tomber sur un agent. [Prénom] nous a rassurés dès le premier appel. Résultat : vendu au prix demandé en 3 semaines." — M. et Mme [Nom]"
J27 SAMEDI	Story	Story "Signature chez le notaire" — Photo des clés remises. "🔑 Jour de signature ! Encore une famille heureuse. C'est pour ces moments que je me lève le matin. Bravo aux nouveaux propriétaires !"
J28 DIMANCHE	Engagement	"Le saviez-vous ?" — Fait surprenant. "Le saviez-vous ? En France, un bien immobilier se vend en moyenne 92 jours. Mes biens en mandat exclusif : 28 jours. La différence ? La stratégie. 📊"



## JOURS BONUS (29-30)

J29 LUNDI	Conseil	"Home Staging : avant/après" — Montrez la transformation. "300€ de home staging = 15 000€ de plus-value. Voici ce qu'on a fait chez les Martin : [Avant → Après]. Le résultat parle de lui-même."
J30 MARDI	Bilan	"Bilan du mois !" — Montrez vos résultats. "Ce mois : [X] estimations, [X] mandats, [X] ventes. Merci à tous mes clients pour leur confiance ! Le mois prochain ? Encore mieux. 📈 Qui a un projet ? MP !"

 **ET APRÈS ?** Recommencez ! Remplacez les [champs] par de nouveaux biens et de nouveaux chiffres. La structure reste la même — seul le contenu change. Vous avez maintenant un **système de publication permanent**.