The only way to succeed

H&Y Way

CHECKLIST GRATUITE · H&Y WAY

Checklist marketing immobilier : 20 points pour des prospects qualifiés

20 points pour qualifier vos prospects immobiliers, réduire les visites non honorées et relancer jusqu'à la réservation.

20 points | 15 minutes | À imprimer ou remplir



Comment utiliser cette checklist

Vingt points concrets, classés en quatre étapes, pour vérifier votre visibilité, votre acquisition et votre organisation.

> **En pratique :** cochez un point seulement s'il est vrai aujourd'hui, pas s'il est prévu. Notez dans la colonne de droite qui s'en occupe ou ce qui manque. Comptez ensuite vos points par partie.

Votre score

01 · Attirer	… / 5
02 · Qualifier	… / 5
03 · Convertir	… / 5
04 · Piloter	… / 5
Total	**… / 20**

Comment lire le résultat

0 à 7	Les fondations sont à poser. Commencez par la partie où vous avez le moins de points.
8 à 14	Des bases existent. Traitez les points manquants partie par partie, sans ouvrir trop de chantiers.
15 à 20	Vous êtes bien structuré. Les gains viendront du pilotage fin et des tests réguliers.

> **Pour qui :** Promoteurs, agences immobilières, commercialisateurs, cabinets d'architecture, gestionnaires de biens.

01 Attirer … / 5

- [ ] Chaque programme a sa page avec plans et typologies .....
- [ ] Les campagnes sont séparées par programme .....
- [ ] Les visuels montrent le quartier et l'avancement réel .....
- [ ] La fiche Google de l'agence ou du bureau de vente est à jour .....
- [ ] Les annonces des portails renvoient vers votre site .....

02 Qualifier … / 5

- [ ] Le formulaire demande budget, financement et délai .....
- [ ] Les prospects reçoivent une première réponse rapide .....
- [ ] Les prospects hors budget reçoivent une alternative .....
- [ ] La source de chaque prospect est enregistrée .....
- [ ] Les doublons sont détectés .....

03 Convertir … / 5

- [ ] Chaque visite est confirmée et rappelée .....
- [ ] Le commercial note le résultat de chaque visite .....
- [ ] Une relance est planifiée après chaque visite .....
- [ ] Les objections fréquentes ont une réponse écrite .....
- [ ] Le délai entre premier contact et visite est suivi .....

04 Piloter … / 5

- [ ] Un tableau de bord suit prospects, visites et réservations .....
- [ ] Le budget publicitaire est arbitré sur les réservations .....
- [ ] Les prospects non prêts reçoivent des nouvelles régulières .....
- [ ] Les acheteurs sont invités à recommander .....
- [ ] Les données sont dans un outil de l'entreprise, pas dans les téléphones .....

The only way to succeed
H&Y Way

PROCHAINE ÉTAPE

Transformer vos points non cochés en plan d'action

Un associé de H&Y Way relit votre checklist avec vous pendant 30 minutes, gratuitement : vous repartez avec vos trois priorités et la façon de les traiter.

RÉSERVER MON DIAGNOSTIC OFFERT →

TÉLÉPHONE ET WHATSAPP
06 66 88 79 56

E-MAIL
contact@hy-way.org

BUREAU
Bd Zoubir, Imm E 135, 2ème étage, Bureau 7, Casablanca

EN LIGNE
https://hy-way.org/secteurs/immobilier/

LA MÉTHODE H&Y WAY

01 Audit & modélisation
Diagnostic chiffré, priorités, plan d'exécution et budget cible.

02 Implémentation technologique
Environnement prêt à opérer, documenté et mesuré.

03 Capital humain
Équipes formées, rôles clairs, adoption suivie.

04 Suivi & amélioration
Tableau de bord, revues mensuelles, gains documentés.

© H&Y Way SARL