



Charté CPA



RGPD Compliant



# BASES DE DONNÉES E-MAILING ET SMS OPT'IN B TO C IMMOBILIER :

Notre fichier e-mailing et SMS BtoC immobilier est composé de plus de 5 millions de profils hautement qualifiés dans le domaine de l'immobilier, Tous nos prospects sur nos bases immobilières ont porté un intérêt sur les offres immobilières que ce soit pour de l'achat de l'investissement ou de la location.

En plus de l'email et du n° de mobile toutes nos bases sont renseignées de l'adresse postale, la date de naissance et de plusieurs critères socio-démographiques.

Tous nos profils BtoC sont collectés quotidiennement et testés en permanence, puis sont enrichis en données qualifiées dans le domaine de l'immobilier (propriétaire, locataire, intentionniste achat ou investissement), structurées et uniformisées avant toute commercialisation pour vous proposer une base de qualité, fraîche et réactive.

Toutes nos bases répondent au critères RGPD et la plupart sont chartée CPA.





# NOS CRITÈRES DE SEGMENTATION :

Pour répondre le plus précisément à vos demandes et sélectionner les contacts répondant parfaitement à votre cible, nous mettons à votre disposition des bases riches en critères de segmentation

## Les critères socio-démographiques :

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| <b>Le sexe</b>              | : H/F  |
| <b>L'âge</b>                | : 18-60 et +                                       |
| <b>La localisation</b>      | : Ville, CP, Région                                |
| <b>Socio-professionnel</b>  | : CSP-, CSP+, CSP++                                |
| <b>Habitation</b>           | : Propriétaire ou Locataire, Maison ou appartement |
| <b>Composition du foyer</b> | : Enfants ou non, Nombre d'enfant, Age des enfants |

## Les centres d'intérêts immobilier :

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Location</b>       | : prospects ayant porté un intérêt sur les offres de location immobilière            |
| <b>Achat</b>          | : prospects ayant porté un intérêt sur les offres de programme immobilier à la vente |
| <b>Investissement</b> | : Prospect ayant montré un intérêt sur l'investissement de programme immobilier      |

# TYPE DE COLLECTE DE NOS DONNÉES :

Nos bases e-mailing et SMS opt'in B2C sont hautement qualifiées et proviennent d'une part d'opérations de recrutement propre notamment via des enquêtes comportementales (survey), ces prospects sont ensuite requalifiés pendant 3 mois afin de compléter les informations sur leurs centres d'intérêts et obtenir leurs accords de prospection via nos partenaires pour ensuite être commercialisées selon les règles du RGPD.

Et d'autre part, une partie de nos bases proviennent de données issues de partenariats avec des acteurs majeur du marché web spécialisés dans le secteur de l'immobilier.



# NOS DIFFÉRENTS MODÈLES À LA PERFORMANCE :

**CPM**  
(coût par mille)  
**SMS/MAIL**

**CPL**  
(coût par lead)  
**MAIL**

Nous proposons également un service technique dédié pour vos créations de kits mail et landing page, qui vous assurerons une performance supplémentaire concernant la délivrabilité de vos campagnes.



## **ROUTAGE :**

En plus de la location de fichiers nous nous occupons entièrement de votre campagne en vous proposant des tarifs avec le routage inclus et la mise en place technique de votre opération (SMS et E-mail)

# ÉTAPES CLÉS D'UNE CAMPAGNE SMS MARKETING EFFICACE :

## Géolocalisés et Socio-démographiques :

Un ciblage précis et qualifié de vos prospects grâce à l'utilisation d'un fichier opt-in\* de SMS géolocalisés et socio-démographiques (\*ayant donné leur accord pour recevoir des SMS commerciaux)



## Un lien de redirection ou « Appel à l'Action » :

Un moyen de vous contacter ou de vous géolocaliser, un lien vers votre site internet...  
SMS RESPONSIVE



## Une mention « STOP » (obligatoire) :

Un numéro à 5 chiffres non surtaxé où il est possible de se désinscrire à la fin du message.



## Un message texte de 160 caractères au maximum :

Court, concis et percutant pour susciter une réaction (ce nombre prend en compte les espaces, les retours à la ligne ainsi que la mention STOP SMS obligatoire)



## Un émetteur personnalisé :

Permettant ainsi l'identification rapide de l'annonceur (Le nom de l'expéditeur est limité à 11 caractères sans espace ni symbole)

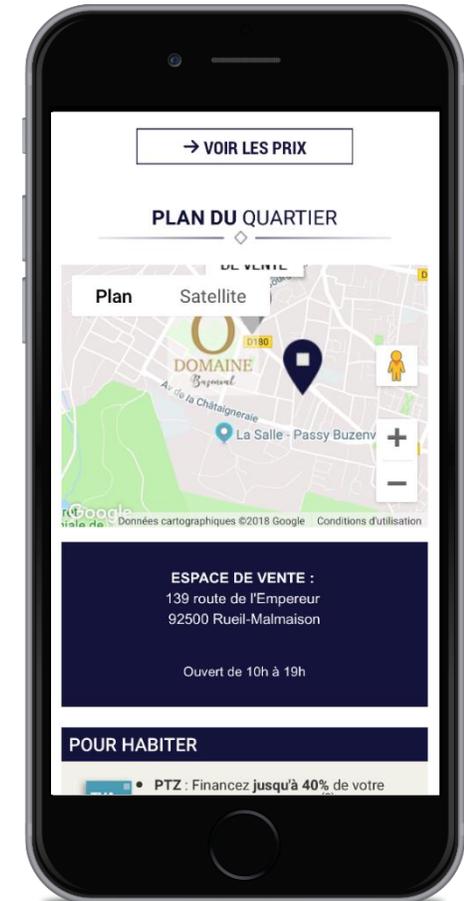


## SMS publicitaire :

Un seul objectif commercial par SMS publicitaire (optimiser votre ROI)



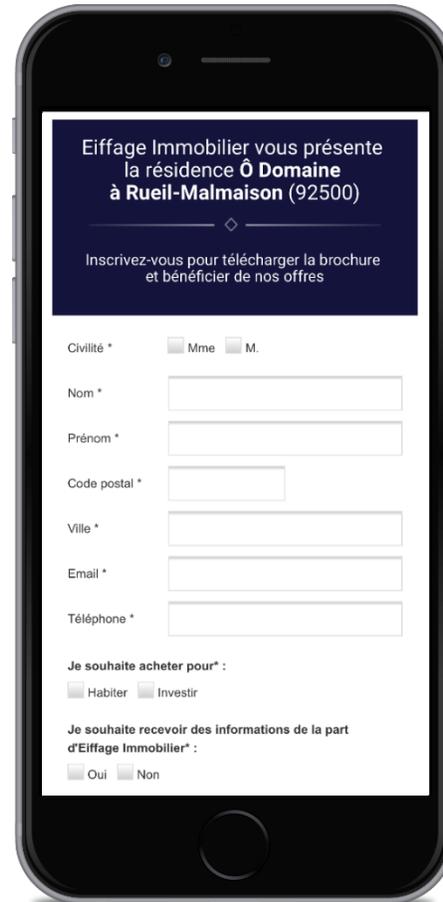
# EXEMPLE DE CAMPAGNE :



## OBJECTIF

collecter des leads d'acheteurs potentiels de votre projet immobilier

# EXEMPLE DE CAMPAGNE :



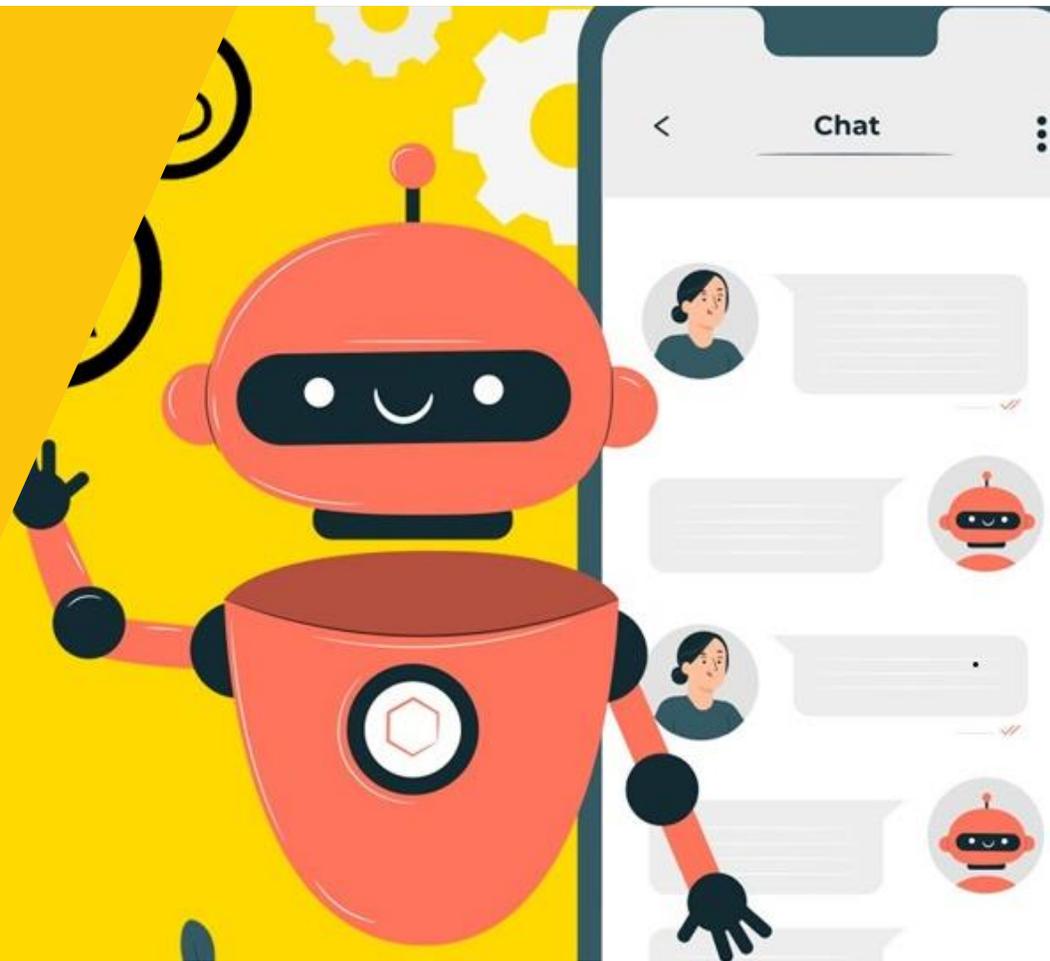
# BOTS DE COLLECTE :

## ET SI DES ROBOTS FACILITAIENT LE TRAVAIL DE VOS ÉQUIPES COMMERCIALES ?

Un centre d'appels, c'est coûteux, le temps de vos équipes est précieux et doit être optimisé et centré sur les prospects chauds à fort potentiel.

Les centres d'appels nécessitent un personnel important, y compris des agents, des superviseurs, des formateurs, des responsables de la qualité, etc. Les coûts liés à la formation, à la rémunération et à la gestion de ces employés peuvent être élevés.

Grâce aux robots, les leads envoyés à votre centre d'appel seront pré-qualifiés et pourront ainsi être traités de manière plus rapide et plus efficace, ce qui permet de réduire les coûts globaux associés à sa gestion.



# QUELS SONT LES FONCTIONNALITÉS DE NOS ROBOTS ? :

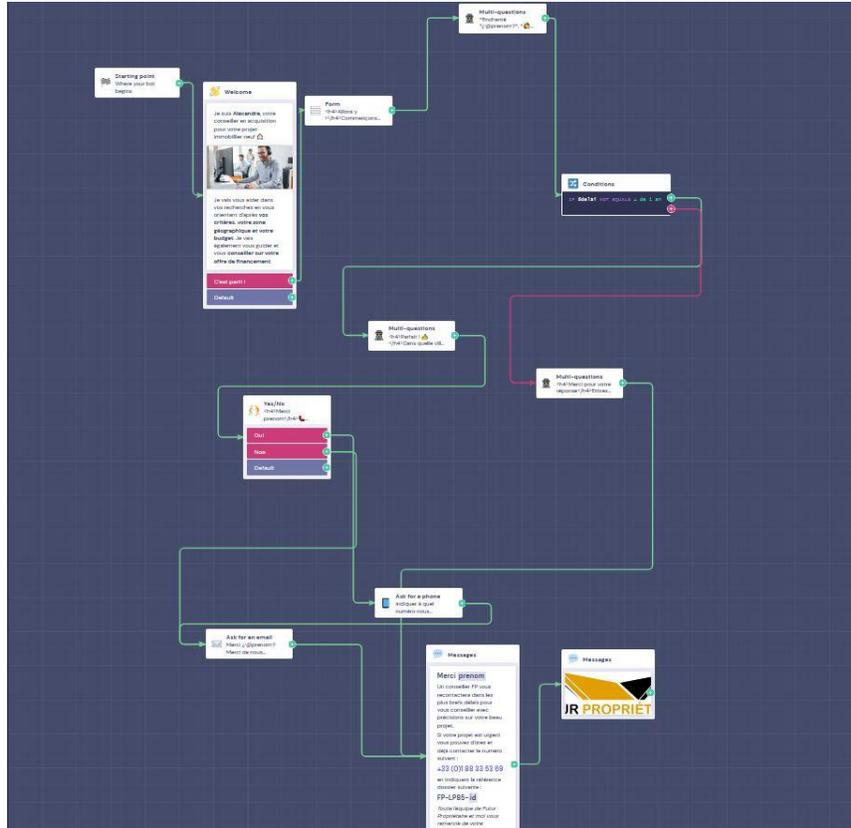
**Créer un formulaire de collecte en mode conversationnel et une mise en place de scénarios complexes permettant de définir plusieurs Niveaux de prospects :**

- Mise en place de conditions et changement de suivi de conversation
- Recrutement progressif des informations clients et segmentation par critères
- Mise en place de formules complexes
- Intégrations sur vos outils en temps réel : Envoi d'email, google sheets, Zapier, Calendly, Slack, Salesforce, Airtable, Webhook, Hubspot, Dialogflow, Google Analytics, Stripes (pour des paiements), Mailchimp ...



# EXEMPLE DE ROBOT SIMPLE :

## MISE EN PLACE DU SCÉNARIO



**Tous les évènements du robot sont enregistrées**  
Afin de déterminer les comportements et ajuster le scénario

## Teste & validation du robot



Je suis **Alexandre**, votre conseiller en acquisition pour votre projet immobilier neuf



Je vais vous aider dans vos recherches en vous orientant d'après vos **critères**, votre **zone géographique** et votre **budget**. Je vais également vous guider et vous **conseiller** sur votre **offre de financement**.

C'est parti !

## Collecte des informations



Valider

**Merci pour votre réponse**  
Entrez vos coordonnées afin de recevoir plus d'informations par email sur les projets disponibles actuellement

*(Nous ne vous contacterons que dans le cadre de votre projet immobilier et vos données ne seront transmises à aucun tiers)*

Ville souhaitée

Votre téléphone

Envoyer

## Personnalisation de la conversation

C'est parti !

Allons y !

Commençons par les présentations !

Comment vous appelez-vous? 😊

Votre nom\*

Votre prénom\*

Envoyer

## Confirmation de la demande

**Merci Jacques**

Un conseiller FP vous recontactera dans les plus brefs délais pour vous conseiller avec précisions sur votre beau projet.

Si votre projet est urgent vous pouvez d'ores et déjà contacter le numéro suivant :

**+33 (0)1 88 33 53 69**

en indiquant la **référence dossier** suivante :

**FP-LP85-269704650**

Toute l'équipe de Futur Propriétaire et moi vous remercie de votre confiance et vous dis à très bientôt dans l'accompagnement du projet de vos rêves !



# ILS NOUS FONT CONFIANCE :

Il serait long et fastidieux de présenter la liste exhaustive de nos clients.  
Mais voici quelques exemples de collaborations qui illustrent une partie de notre savoir-faire.



# CONTACT COMMERCIAL :



**13 rue des jeûneurs**  
**75002 PARIS**



**Alexandre SARAGOSTI**  
**Tel : 09 83 69 48 07**



**alexandre@digitalks.fr**  
**www.digitalks.fr**

