

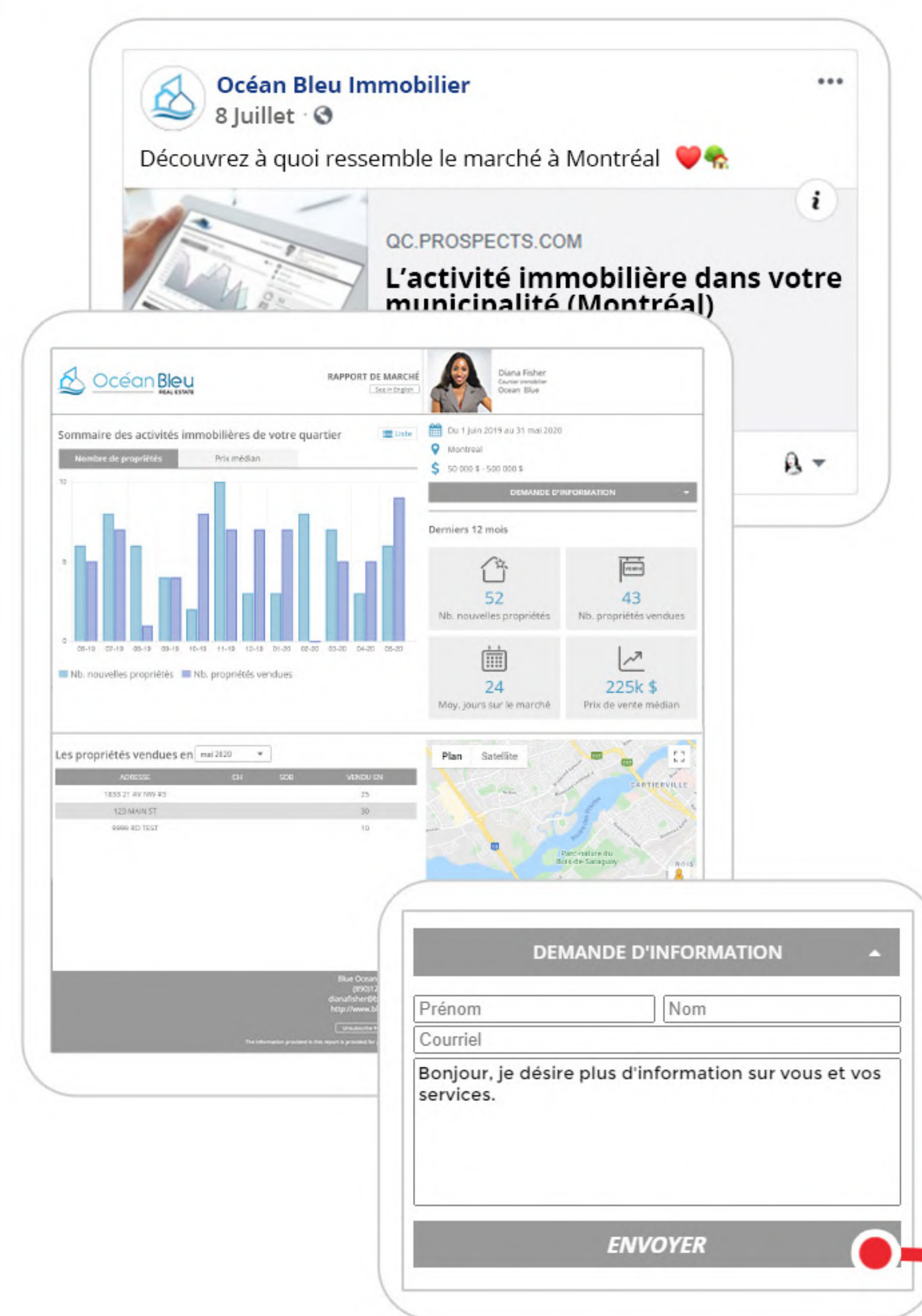


La gestion de prospects **simplifiée**

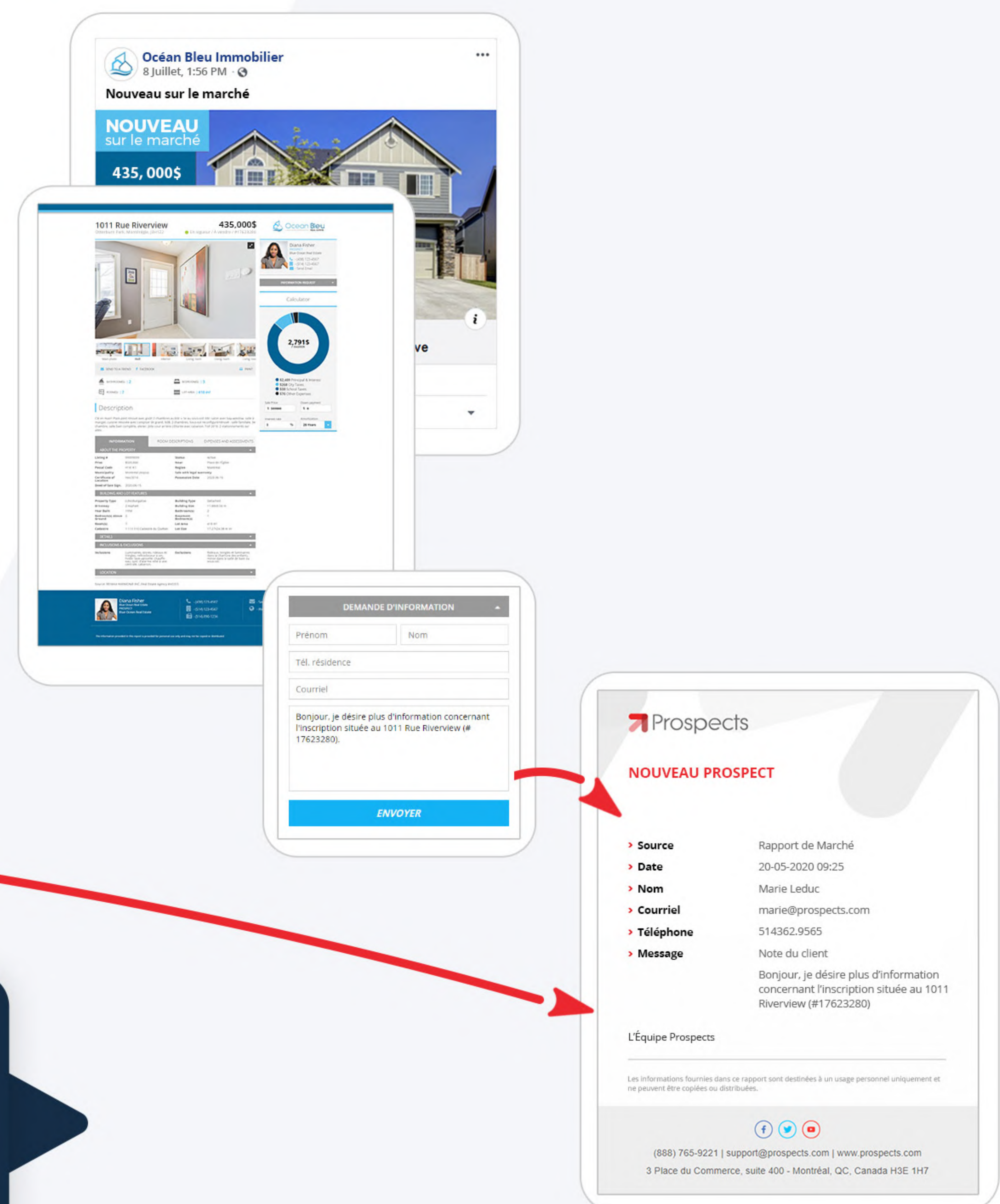
Des outils qui travaillent déjà pour vous

Plusieurs fonctionnalités clés de votre CRM agissent en tant que générateurs de prospects, ce qui signifie que vous pouvez obtenir de nouveaux clients potentiels ainsi que leurs coordonnées sans aucune action de votre part.

Rapport de marché sur Facebook



Fiches détaillées (envoyées par courriel ou publiées sur Facebook)

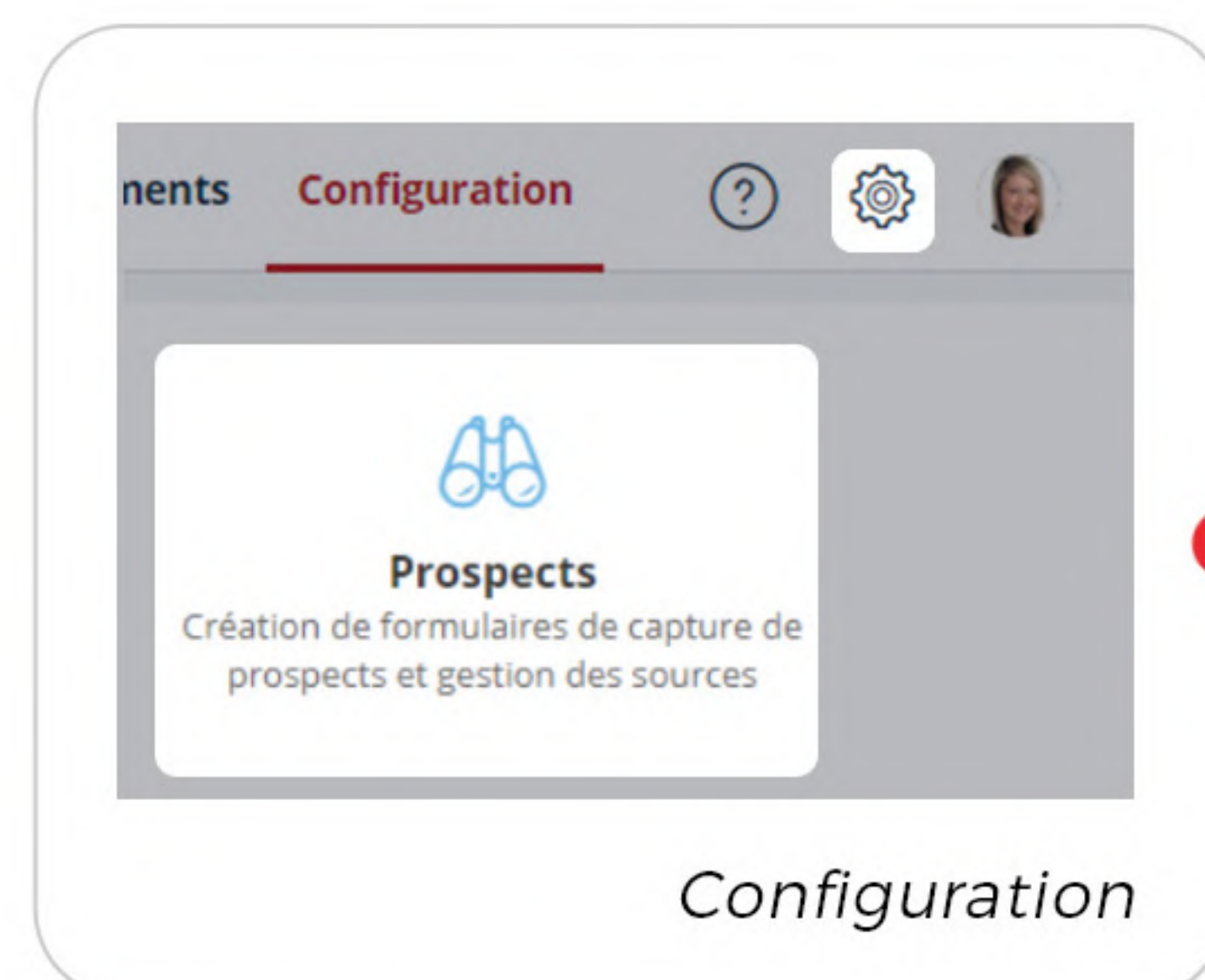


SAVIEZ-VOUS?

Votre CRM vous avertira par courriel de l'arrivée d'un nouveau prospect afin que vous puissiez agir immédiatement!

Mise en place d'automatismes de gestion des prospects

Vous avez le contrôle total sur la façon dont vos prospects sont traités par votre CRM. Ils peuvent être automatiquement organisés avec un mot-clé et un plan d'action peut être lancé pour vous dès que vous les acceptez afin que vous puissiez facilement commencer à les suivre de près.



- Personnaliser le message du répondeur automatique (ce message sera affiché à vos prospects une fois qu'ils auront soumis leurs coordonnées)



Personnalisé - Demande d'information

Ajouter un mot-clé: Client Potentiel

Assigner prospects à: Marie Leduc

Démarrer automatiquement un plan d'action: Acheteur Potentiel

Texte affiché une fois le formulaire soumis (Texte français): Merci, votre demande a été envoyée. Nous vous contacterons dans les plus brefs délais.

Save and Close

Paramètres de la source provenant de rapports de marché

- Sélectionner le Mot-clé à attribuer

- Spécifier le Plan d'action qui doit être déclenché automatiquement

3

- Sélectionner une source de prospects existante (double-cliquez sur celle désirée)



Configuration

Prospects

Créez des formulaires de capture de prospects pour votre site web et gérez les sources de vos prospects.

Ajouter

Type de la source	Nom de la source	Assigné à	Vues	Reçu
Fiches d'inscription envoyées		Guillaume Déziel	3	0
Demandes sur Centris.ca		Kent Cayer	0	0
Fiches d'inscription Match!		Kent Cayer	0	0
Rapport de marché		Kent Cayer	0	0
Appli mobile personnalisée		Kent Cayer	0	0
<input type="checkbox"/> Personnalisé - Demande d'information	Custom	Kent Cayer	0	0

Gestionnaire de prospects

SAVIEZ-VOUS?

L'ajout d'un mot clé peut vous aider à rester connecté avec vos prospects, ce qui vous permet de les cibler en cas de besoin et de déclencher un plan d'action afin de lancer une campagne de communications automatiques par courriel, ou un ensemble d'actions et de rappels pour rester en contact avec eux sans effort! Vous voulez le faire immédiatement? Profitez des plans d'action actuellement disponibles dans votre CRM qui peuvent être utilisés tels quels ou personnalisés.

Activation de sources de prospects pour vos campagnes publicitaires Facebook

Les prospects acquis par vos campagnes publicitaires Facebook peuvent être automatiquement importés dans votre CRM, mais vous devez d'abord activer ces sources!

Paramètres du gestionnaire de prospects

● Ajouter une source de prospects

Configuration Prospects

Créez des formulaires de capture de prospects pour votre site web et gérez les sources de vos prospects.

source	Assigné à	Vues	Reçu
Formulaire personnalisé - Champs de demande d'information	Guillaume Déziel	3	0
Formulaire personnalisé - Champs acheteurs	Kent Cayer	0	0
Formulaire personnalisé - Champs vendeurs	Kent Cayer	0	0
Formulaire personnalisé - Champs de rapport de marché	Kent Cayer	0	0
Campagne publicitaire Facebook	Kent Cayer	0	0
Appli mobile personnalisée	Kent Cayer	0	0
Personnalisé - Demande d'information	Custom	0	0

● Donner un nom à votre source de prospects

● Sélectionner le Mot-clé à attribuer

● Spécifier le Plan d'action qui doit être déclenché automatiquement

Paramètres de la source de prospects pour campagne publicitaire Facebook

Campagne publicitaire Facebook

Abonnez cette source à un formulaire créé dans Facebook.
Sélectionnez une page professionnelle, puis ensuite un formulaire publicitaire.

Sélectionner page professionnelle: Océan Bleu Immobilier

Sélectionner formulaire publicitaire: Propriétés de Luxe - 2020-06-28

Suivant >

Campagne publicitaire Facebook

Nom de la source: Propriétés de Luxe - 2020-06-28

Ajouter un mot-clé: Prospect Propriétés de Luxe

Assigner prospects à: Marie Leduc

Démarrer automatiquement un plan d'action: Démarrer un plan d'action quand le prospect est accepté.

Plan de prospection acheteur 2 mois

Formulaire publicitaire Facebook: Cette source est abonnée à ce formulaire Facebook:

Page professionnelle: Océan Bleu Immobilier

Formulaire de publicité: Propriétés de Luxe - 2020-06-28

Enregistrer et fermer

N'OUBLIEZ PAS

Cette source de prospects peut être exclusivement liée à une campagne publicitaire Facebook existante. **Vous devrez créer votre campagne via Facebook avant de poursuivre.** Une source de prospects devra être créée pour chaque campagne publicitaire Facebook existante.

La fortune est dans le suivi

Maintenant que toutes vos sources de prospects sont configurées et prêtes à travailler pour vous, il ne vous reste plus qu'à attendre l'arrivée de vos nouveaux prospects. Dès que vous acceptez un prospect, il sera ajouté à vos contacts et les automatisations que vous avez mises en place seront déclenchées immédiatement!

Par votre Tableau de bord

Réviser votre prospect
(cliquer sur le nom
du prospect désiré)

Accéder au Tableau de bord

The dashboard features a navigation bar with 'Tableau de bord', 'Inscriptions', 'Contacts', 'Calendrier', 'Courriels', and 'Documents'. A sidebar on the left contains navigation icons. The main content area includes a 'Mes contacts suivis' section with a donut chart showing 2641 contacts and a breakdown: 35% Prospects non qualifiés, 5% Clients vendeurs, 12% Anciens clients, 20% Clients acheteurs, 5% Buyer in MTL, and 0% Autre. Below this is a 'Nouveautés' section with 3 Nouveau, 2 Baisse prix, 4 Vendu, and 0 À expirer. The 'Mes statistiques' section shows 3 En vigueur, 5 Nouveau, 2 À expirer, and 0 À noter. A central 'Assistant virtuel' section displays alerts for 'Kent Cayer' (not contacted for 2 days), 'Voulez-vous régler l'activité 2ème visite' (due in 7 days), 'Dominique Murphy' (not contacted for 10 days), and a 'Nouveau prospect : Brouseau, Marie-Anne' (added manually). A bottom alert for 'Sylvie lacues' (not contacted for 32 days) is partially visible.

Par votre gestionnaire de prospects

Accéder au gestionnaire de prospects

Réviser votre prospect
(cliquer sur le nom du prospect désiré)

The manager interface has a navigation bar with 'Tableau de bord', 'Inscriptions', 'Contacts', 'Calendrier', 'Courriels', 'Documents', and 'Prospects'. A search bar at the top includes 'Nom', 'Type de la source' (set to 'Tous'), and 'Statut' (set to '(2) Nouveau, En attente'). A 'CHERCHER' button is on the right. Below the search bar, a table lists prospects with columns for 'Nom', 'Date création', 'Statut', 'Type de la source', and 'Nom de la source'. A dropdown menu is open over the first row, showing 'Action' with sub-options: 'Accepter', 'Rejeter', and 'Assigner'. The table data is as follows:

Nom	Date création	Statut	Type de la source	Nom de la source
(0) [Action]				
Smith	5 juin 2020 13:30	Nouveau	Autre	
Lemi	28 mai 2020 16:22	Nouveau	Autre	
Marie-Anne, Rioux	16 mai 2020 10:10	Nouveau	Autre	Ajouté manuellement

Accepter/Rejeter le prospect sélectionné

Nous avons les réponses à vos questions

Soutien technique

soutien@prospects.com

Visitez notre centre d'aide

Obtenir des réponses à vos questions est plus facile que jamais. Le Centre d'aide est un centre de ressources d'apprentissage comprenant des articles, de courts tutoriels, des webinaires à la demande et des guides.

prospects.com/centredaide

 facebook.com/prospects

 twitter.com/prspcts

 Instagram.com/prospects_software

