

FORMATION LOGICIEL ABY

20/02/2022

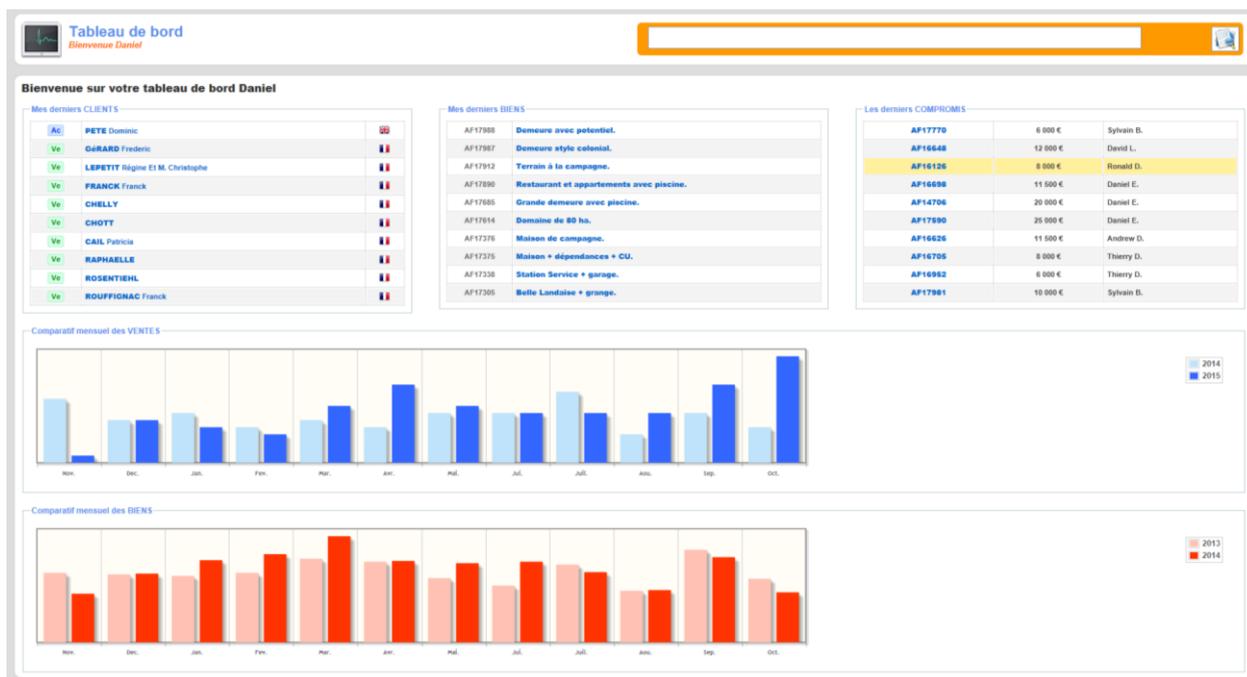
ABAFIM

SOMMAIRE

<u>TABLEAU DE BORD</u>	<u>3</u>
<u>CREER UN CLIENT</u>	<u>3</u>
<u>CLIENT ACQUEREUR</u>	<u>5</u>
Coordonnées	6
Le panneau option	6
L'alerte mail	7
La différence entre enregistrer et valider	9
<u>LES DIFFERENTS ONGLETS</u>	<u>9</u>
Visite	9
Rappel automatique	10
Emailing	11
Espace client	14
SMS	177
Agenda	17
Mandat de recherche	18
Bon de Visite	19
Offre d'achat	21
Compromis et Information	24
<u>CLIENT VENDEUR</u>	<u>25</u>
Historique activités enregistrées	26
Coordonnées	26
Option	26
RDV	26
Sms	26
Rappel	26
Client A, B ou C	26
Archivage Clients	27
Tracking	28
<u>CREER UN BIEN</u>	<u>28</u>
Notes internes	29
Ajouter le vendeur	30
Statistique	30
Localisation	30
Photos	32
Descriptions	33
Prix	36
Entrée un mandat Prospect	37
Options	38
Demande de Mise en Ligne	38
Offre d'achat	39
Autres onglets	40
<u>AGENDA</u>	<u>41</u>
<u>AGENTS</u>	<u>42</u>
<u>CARTE DES AGENTS</u>	<u>44</u>
<u>SERVICES</u>	<u>44</u>
Gérer ses Paramètres	45
Galerie Photo	45
Onglet Fiche ABY Emailing	45
Symbole Sujet Mail	45
Bibliothèque	45
Mail Type vendeur	46

Pour se rendre directement à la page désirée, cliquer sur "ctrl" et la ligne choisie.

TABLEAU DE BORD



Derniers clients

Derniers biens

Derniers CDV (compromis de vente): référence du bien, montant de la commission, nom du conseiller

Le but est d'avoir le plus de fois son nom dans le tableau !

Comparatif N et N-1 des ventes et des biens

Le moteur de recherche (en haut à droite en orange) nous permet de chercher un client et éviter un doublon :

- Par son nom (pas d'espace avant ni après)
- Par son numéro de téléphone (sans point ni espace entre les chiffres, **et sans le 06, 0044, 05, 07, etc..**)
- Par son adresse mail (pas d'espace avant ni après).

Pensons à demander et enregistrer immédiatement les coordonnées de tous les clients concernés : compagnes, mari, co-héritier, associé, etc...!

Si plusieurs noms identiques:



- « Tous les clients » et « tous les agents »
- Taper le nom et vérifier par ordre alphabétique ; par exemple, pour DUPOND Jean
- Cliquer sur la petite flèche

FILTRE : Tous les clients | Tous les agents | RECHERCHER : dupond

	Nom & Prénom	Ville	Téléphone	Agent
	2 APP ST JEAN DE LUZ Dupond Christian	n.c	06 16 18 60 29	KOSTINA T.
	DUPOND Christian	n.c	06 00 00 00 8	.
	DUPOND Fabrice	LE HOUGA	06 31 94 49 76	SOUBIEILLE C.
	DUPOND Gérard	n.c	06 00 00 06	.
	DUPOND Jean	LOURDES	06 06 05 05 00	PERRET P.
	DUPOND Lucas	n.c	06 79 06 97 48	DOMEC D.

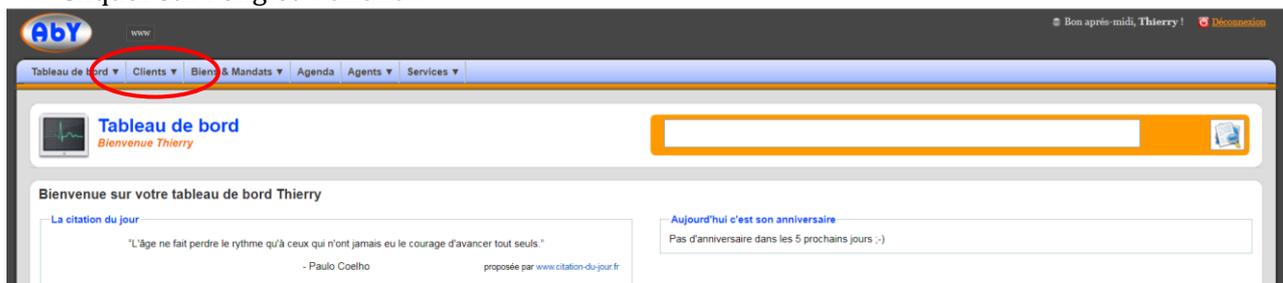
AVANT DE CREER ET DE CONTACTER UN CLIENT, TOUJOURS VERIFIER QU'IL N'EXISTE PAS DEJA DANS LA BASE DE DONNEE A L'AIDE DU MOTEUR DE RECHERCHE.

Si archivé ou "abandonné", demander à remettre en ligne aux assistantes avec transfert en mettant le coach et l'ancien agent en copie (si agent toujours en activité).

Si nous trouvons une annonce en effectuant de la pige, vérifions dans la base de donnée et créons le client avant même de prendre contact !

CREER UN CLIENT

Cliquer sur l'onglet « **client** »



Cliquer sur « **nouveau** » (en haut à droite)



Compléter la fenêtre qui s'ouvre :

- Origine du client : Nous (par défaut) ou "Autres origines" nous notons le nom du contact qui nous a donné l'information.

Attention : la personne indiquée, sera la personne rémunérée en cas de vente. Donc si nous avons un arrangement directement avec un contact et que le règlement doit être à notre nom, il faut indiquer notre nom.

- Indiquer le prénom, le nom : si les personnes ne sont pas mariées, **il faut respecter l'ordre suivant et mettre le NOM de la personne dominante (souvent Mme)**:

PRENOM : (Mme) **Sophie Dupont Et Mr Eric** - *NOM* : **DURAND**

.Pensons à mettre les prénoms et les noms dans l'ordre respectif afin que l'affichage soit logique et le nom de la personne la plus influente et le plus grand égo .

- Indiquer l'adresse mail et laisser activée la fonction en dessous « Envoyer un email au client avec ces codes d'accès ». Vous pouvez afficher une deuxième adresse mail, mais elle n'est pas filtrée et ne reçoit pas pour l'instant les alertes mails.

- Si la personne n'a pas d'adresse mail, ou si nous voulons la contacter préalablement par téléphone: Désactivons la fonction en dessous. Si ce n'est pas fait : impossible d'ajouter le client (un message nous prévient).
- Indiquer les numéros de téléphone : Si nous n'avons pas de numéro de téléphone, nous devons laisser la case vide.
- Type de client : sélectionner acheteur ou vendeur. Cela peut être modifié plus tard en cas d'erreur ou de changement. Si notre vendeur est également acquéreur ou l'inverse, nous restons sur **un seul compte par client** et on choisit suivant le mailing que l'on souhaite envoyer. Ne pas en créer 2: pertes d'informations !
- Version du site : sélectionner dans le menu déroulant la langue que parle le client.
- Client prestige : indiquer « oui » si le client commence à avoir un gros budget (exemple : 500k €) et cherche des bien Prestige. Ainsi, il sera redirigé vers le site Abafim Prestige lors des envois de mails.
ATTENTION : il ne recevra pas les propriétés en dessous de 400 K€.

Une fois terminé, cliquer sur « **ajouter ce client** ». Nous serons automatiquement redirigé vers sa fiche.

CLIENT ACQUEREUR :

Dans la majorité des cas, c'est une assistante qui va nous envoyer un client acquéreur. Nous retrouverons :

- Dans l'historique et **les notes internes** (en bas à droite) l'objet de son appel :
 - Le lien vers l'annonce qu'il a vu
 - La demande du client
 - La découverte des besoins essentiels, condensée en 2 lignes; ainsi nous (ou une assistante) pourrons lui donner une image de VIP s'il appelle à l'improviste.
 - en suivant : **tous les détails** que nous pourrons capter seront à collecter ici. Chaque élément (son passé, présent, futur, les raisons de changements de projets, de vie, les délais, etc..) sera un point important pour réaliser la vente (ou la rater si nous l'oublions). Mettre la relation humaine au centre de l'échange.

Dans **l'historique** (panneau de gauche)

- La création de la fiche
- Un copié/collé des notes internes
- La visite virtuelle du bien concerné
- L'appel avec réponse (ou répondeur avec message ou appel sans réponse)
- Un mailing envoyé
- Le changement de conseiller : le client est envoyé en priorité au conseiller en charge de la vente du bien concerné. Si ce dernier est indisponible, ou ne parle pas la langue du client, l'assistante trouve un autre conseiller.

- Un rappel automatique : **nous devons reprogrammer un rappel pour nous-même**. Si nous voyons un rappel automatique mis par l'assistante : il arrivera uniquement sur la boîte mail de l'assistante !

Une **alerte mail** créée, à modifier ou bien à créer si c'est nous qui réalisons la découverte des besoins.

Maintenant, c'est à vous de jouer !

Prendre connaissance de la demande du client et des notes de l'assistante,

Tenter de trouver des biens intéressants pour rebondir,

APPELER LE CLIENT : le plus rapidement possible! L'appel doit avoir lieu dans l'heure qui suit l'attribution si possible. Si nous sommes en visite, l'assistante essaiera de passer le 1er appel immédiatement: le client doit dans tous les cas **être appelé** dans la journée par le conseiller. Nous signalerons nos indisponibilités à l'accueil.

En cas de non traitement du client dans le délai et selon la priorité à donner au client, l'assistante doit transférer le client à un autre conseiller. Dès lors, aucune réclamation ne sera possible.

Si le client n'a pas de numéro de téléphone :

- L'assistante envoi un 1^{er} mailing en demandant les coordonnées, avec copie au conseiller,
- Au conseiller ensuite de faire un mail depuis sa boîte mail **perso (pas abafim.com !)** directement (pas depuis Aby qui est souvent spammé au départ!) dans un délai de 24h puis se mettre un rappel pour dans 15 jours.
- Si toujours pas de réponse, le conseiller doit faire un second mail depuis sa boîte puis rappel dans 1 mois, 2 mois, un an..
- Si toujours aucune réponse, le conseiller fait un dernier mail puis archive le client.

COORDONNEES: (acheteur ou vendeur)

Compléter ses coordonnées : adresse, ... => cliquer sur « **ouvrir le panneau coordonnées** » .

L'ADRESSE EST OBLIGATOIRE POUR LES BONS DE VISITES ET LES MANDATS.

Nous la créons ainsi pour une succession afin que chacun puisse consulter notre activité sans privilégier un vendeur / autres héritiers

LE PANNEAU OPTION

- Permet de : modifier le type de client
- Changer la version du site (langue)
- Modifier s'il devient client prestige
- Lui donner ses codes d'accès pour se rendre sur son espace client (voir paragraphe Espace client)
- Désactiver l'enquête de satisfaction (si le client ne veut plus être sollicité pour cela)

Options :

» Type de client : **Acheteur** Vendeur

» Niveau de Français : Aucun Moyen Bon

» Version site : Français

» Client Prestige :

» Mot de passe : jvn738

» Enquête de satisfaction :

L'ALERTE MAIL :

Elle doit toujours être activée ! Sauf à partir du moment où nous avons fait signer une offre d'achat au client acquéreur : pensons à la désactiver **immédiatement**.

Elle permet d'envoyer automatiquement un mail au client quand nous (ou nos collègues) rentrons un bien correspondant à ses critères ainsi que lors des changements de prix.

Si le client ne veut pas recevoir d'alerte mail, nous ôtons son adresse mail de ses coordonnées: c'est nous qui recevrons l'alerte et nous devons donc les relancer si le nouveau bien (ou le changement de prix) correspond à ses attentes : cela nous permet de reprendre le contact..



Commentaire sur le changement de prix :

Alignement jp immo: https://www.leboncoin.fr/ventes_immobilieres/1683996669.htm/

Sonia DURPOIX
sonia@abafim.com
 07 78 79 93 47



[[Fiche du bien](#)
sur ABY]



Maison proche centre Tarbes

Prix : 165 000 € - Référence : AF21913

A Tarbes, proche du centre-ville, cette villa de plus de 130m² propose une belle entrée, 5 chambres dont deux en rez-de-chaussée, un séjour/salon lumineux, une cuisine équipée, une salle de bain, une salle d'eau, deux wc, de nombreux placards, une cave et un grand garage sur un jardin de plus de 350 m² au calme. Un bien rare à saisir !!

Si elle n'est pas créée, cliquer sur « **créer une nouvelle alerte mail** »

Si l'assistante l'a créée, nous devons affiner en fonction des critères que nous aura donné le client en cliquant sur « **éditer** » à droite.

★ Gestion des alertes emails :

Statut	Modif agent	Modif client	NB alertes reçues	Nb biens correspondants	Editer
<input checked="" type="checkbox"/>	13/10/2014 à 10h00	n.c	4	6	<input checked="" type="button" value="Editer"/>

- Sélectionner le type de bien (clic gauche dans l'encadré blanc).

Si le client recherche une villa, nous pouvons sélectionner « Maisons » et « Ancien » également (une ferme à 200 K€ n'est pas une ruine, sauf si le client nous précise maison récente uniquement : pas d'ancien rénové).

Enregistrer Valider Annuler Activer Supprimer

Type(s) de bien :

Maisons x Ancien x |

Appartements

Châteaux / Belles Demeures

Gîtes / Chambres d'hôtes

Immeubles / Hôtels

Commerces

Terrains

Neufs - Optimisation fiscale

105 m² à m²

Surface terrain mini et maxi :

800 m² à m²

- Rechercher la ville : par son nom (ou par son code postal, si trop de choix)
La carte apparaît alors. Les aiguilles rouges, représentent les communes sélectionnées.
Nous pouvons changer la distance de recherche par rapport à la ville sélectionnée et /ou ajouter d'autres communes. Ratissons le plus large possible au départ.

Enregistrer Valider Annuler Désactiver Supprimer

Type(s) de bien :

Appartements x

Zone géographique :

> Rechercher une commune, CP ou département :

Zone(s) Rayon (KM)

Zone(s)	Rayon (KM)
Tarbes (65000)	10 km
	2 km
	3 km
	4 km
	5 km
	6 km
	7 km
	8 km
	9 km
	10 km
	11 km
	12 km
	13 km
	14 km
	15 km
	16 km
	17 km
	18 km
	19 km
	20 km
	21 km

Carte :

Prix mini et maxi :

€ à 80000 €

Nombre de chambre mini et maxi :

2 à

Surface habitable mini et maxi :

m² à m²

Surface terrain mini et maxi :

m² à m²

- Indiquer le budget :
 - Mini : quand nous sommes sur des gros budgets. Exemple : budget max 1M € = budget mini de 500k €. Ainsi, il ne reçoit pas les biens qui ne le concernent pas, sauf s'il nous précise après la découverte qu'il accepte beaucoup de travaux.
 - Maxi : nous l'augmentons toujours d'environ 50% au départ. Exemple : budget max de 100k € = 150k € sur l'alerte mail.
- Indiquer le nombre de chambre :
 - Mini : nous mettons toujours au moins 1 chambre de moins. Exemple : il en veut 3, nous indiquons 2 (il peut y avoir des combles aménageables, une pièce de 8 m², un bureau aménageable, une extension possible, ...)
 - Maxi : Nous n'indiquons rien sauf si c'est expressément demandé; le prix stoppera automatiquement les biens non concernés
- Indiquer la surface habitable :
 - Mini : nous mettons toujours moins aussi. Exemple : il veut 100m², nous indiquons 80m² (selon l'agencement, le bien peut convenir)

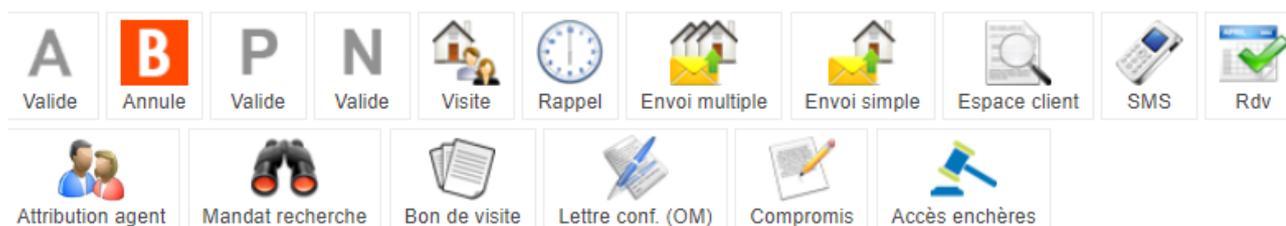
- Maxi : Nous n'indiquons rien sauf si c'est expressément demandé; le prix stoppera automatiquement les biens non concernés
- Indiquer la surface de terrain :
 - Mini : nous mettons toujours moins aussi. Exemple : il veut 1000m², on indique 700m² (selon l'agencement, le bien peut convenir)
 - Maxi : Nous n'indiquons rien sauf si c'est expressément demandé; le prix stoppera automatiquement les biens non concernés , nous pouvons toujours rétorquer: pour 1 €, j'achète tous les m² superflus.
- Enregistrer une nouvelle alerte mail si notre acquéreur a 2 projets distincts: soit achat maison récente ; soit, par exemple, achat terrain constructible .

LA DIFFERENCE ENTRE ENREGISTRER ET VALIDER



Enregistrer : enregistre les informations mais nous restons sur la page actuelle.
 Valider : enregistre les informations mais nous revenons sur la page précédente.
 Exemple : je valide l'alerte mail = je reviens sur la page du client.

LES DIFFERENTS ONGLETS



VISITE



Permet de pointer les différentes visites.

Cliquer dessus : indiquer les 5 chiffres de la référence du bien concerné.

Ajouter une visite pour Mr Michael :

» Rechercher un bien par référence :

17005

AF17005 - Grange à rénover.

Annuler

Sélectionner le type de visite :
 si nous envisageons une visite sans rentrer dans la propriété : "visite extérieure" ..

Ajouter une visite pour Mr Michael DEGRAVE :



Grange à rénover.
 Sur la route de la célèbre station de ski du Hautacam, à 850m d'altitude, cette ancienne bergerie est à rénover à votre goût. Vous aurez 70 m² au sol sur un terrain totalisant 1ha56. La vue sur les pics environnants est époustouflante. Ce havre de paix et de tranquillité n'attend plus que vous! Rare opportunité à saisir.
 Prix : 60 000 € - Référence : AF17005

Sélectionner un type de visite :


 Bon de visite


 Visite virtuelle


 Visite extérieure


 Visite intérieure


 Valider


 Annuler

- Bon de visite : si nous imprimons le bon de visite depuis Aby, le pointage est automatique. Si nous devons le rédiger à la main, nous devons cliquer dessus pour que ce soit indiqué dans l'historique
- Visite virtuelle : c'est-à-dire que notre client a vu l'annonce soit quand nous sommes avec lui sur un RV, soit sur internet ou que nous lui avons montré ou indiqué sur internet
- Visite extérieure : il a vu l'extérieur du bien (ou nous désirons booster le rapport d'activité de ce bien...)
- Visite intérieure: nous allons lui présenter l'intérieur (après la visite si elle n'était pas prévue initialement).

ATTENTION : c'est très important de tout pointer :

- Pour les statistiques du rapport d'activité du vendeur : pour baisser le prix et justifier notre énorme travail.
- Pour la transparence avec les clients : ils vérifient toute notre activité depuis leur espace client
- Si le client vendeur contacte l'agence, les assistantes sauront lui répondre, ce qui confortera notre travail d'équipe et notre professionnalisme.

RAPPELS AUTOMATIQUES



Toujours terminer une action sur une fiche client par un rendez-vous et/ou un rappel automatique sur Aby (explication plus bas).

Le rappel automatique est un pense-bête électronique. Nous recevons un mail le jour J, vers 7h00 du matin, avec un lien vers la fiche client (avec 3 clients en fichiers cela ne paraît pas important mais avec 300 clients, **c'est le seul moyen de ne pas oublier un client qui ira acheter avec le confrère**). Nous pouvons changer l'heure de réception du mail, par exemple à 19 h le jour même.

Nous pouvons nous mettre un message, si nous le désirons, sur le rappel pour connaître l'objet de l'action à mener le jour J et l'heure à laquelle nous souhaitons le recevoir (par défaut 07h00).

Créez un rappel pour M. Jamal Et Mme Anissa AMAOUCH :

+1 JOUR
+3 JOURS
+1 SEMAINE
+1 MOIS
+1 AN
+5 ANS

» Vous souhaitez recevoir le rappel par email le : 09/01/20200700

Message que vous souhaitez recevoir :

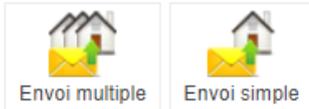

 Valider


 Annuler

Pour un

- client A : rappel à l'après midi, au lendemain : achat imminent, 3 mois au plus tard
- client B : rappel dans la semaine / mois : achat dans 3 à 6 mois,
- client C : rappel dans 3 mois à 1/3 ans : achat suivant opportunité sans aucun délai.
- client P : Prospect : en attente
- client N : nuisible, attention !! et pas de perte de temps inutile.

EMAILING



L'Emailing permet d'envoyer une sélection de biens directement depuis Aby.

Cliquer sur l'onglet : « **Envoi Simple** » et taper la référence

Envoyer un emailing simple à David BUZY :

» Rechercher un bien par référence :



Exclu
AF23099 : Terrain plein sud
Bernadets-Debat (65220) | 54 500 €

Annuler

Ainsi la trame type, à personnaliser par vos soins, apparait. Lorsqu'elle est complète CTRL(A) + CTRL(C) « Enregistrer tout , copié » ; puis cliquer sur « Envoyer ».



Envoyer un emailing simple à David BUZY :

Terrain plein sud

B I

Bonjour Monsieur David BUZY,

En avant première, je vous propose ce bien qui sera en ligne prochainement.



Terrain plein sud
Exclusivité
Prix : 54 500 € - Référence : AF23099

Nous recopions le contenu sur le rappel à programmer aussitôt.

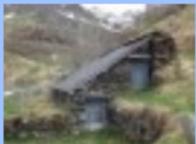
Cliquer sur l'onglet : « **Envoi Multiple** ».

Une fenêtre s'ouvre : les biens de la liste sont ceux qui correspondent aux critères de l'alerte mail. Il ne nous reste plus qu'à sélectionner les annonces que nous voulons envoyer en cochant le carré à gauche de l'annonce. Nous pouvons cliquer sur le titre pour avoir la description longue si besoin de vérification. Le client verra la même chose que nous, sans l'affichage de la commune bien entendu , ni les biens Prospects et Off Market!



	<p>T1 meublé loué au Marcadieu</p> <p>EXCLU</p> <p>TARBES (65000) - AF19198 - 58 000 € Idéal investisseurs ! Place Marcadieu à Tarbes, bel appartement loué de type 1 de 30 m² au second étage d'une petite copropriété avec balcon.</p> <p>Envoyé manuellement par emailing le 25/04/2017 à 17h34 par Sylvain BASCAULE. Envoyé par l'alerte email le 27/08/2016 à 18h26 par David LAPOUTGE.</p>	FICHE ABY
	<p>T4 avec garage et balcons</p> <p>EXCLU COMPROMIS DE VENTE OFF MARKET</p> <p>Tarbès (65000) - AF15950 - 59 000 € A 5 minutes du Centre ville de Tarbes, au 3ème étage d'une résidence sécurisée avec ascenseur, cet appartement plein sud de 81 m² à rénover vous propose 3 chambres, la possibilité de recréer une quatrième, un grand séjour, un cellier, des balcons et un garage.</p>	FICHE ABY

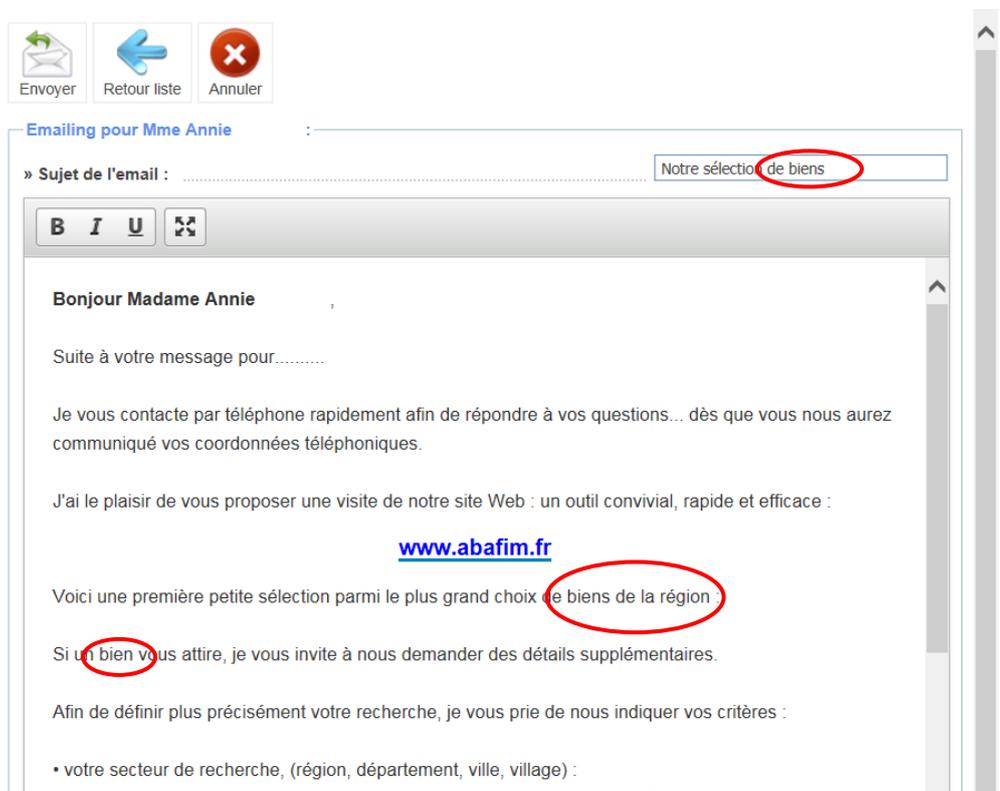
OFF MARKET

PROSPECT		Bergerie de Montagne	FICHE ABY
		EXCLU Sers (65120) - AF17551 - 87 000 € Idéalement située près d'un ruisseau de montagne, au calme à 1400 m d'altitude, cette ancienne bergerie de Montagne en pierres à rénover sera à convertir à votre goût. Avec une surface de 70 m², ce bien est entouré par son terrain de 5000 m², lui offrant une vue à couper le souffle sur les sommets Pyrénéens environnants, un parfait havre de paix et de tranquillité.	

Pour les premiers mailings : prenons strictement ses critères et les exclusivités: ainsi il aura envie de travailler avec nous. Pour les mandats **Off Market**, nous devons obtenir une lettre de confidentialité de la part de nos acquéreurs et / ou se mettre en contact avec le conseiller responsable du bien. C'est pour cela, que nous traitons souvent les biens Off Markett comme des **Prospects**, mais en étant **très vigilant sur la haute confidentialité à demander aux acquéreurs et à apporter aux propriétaires.**

Une fois notre sélection réalisée, cliquer sur « valider » (en haut ou en bas à gauche)

Nous arrivons sur une page avec un texte type, à personnaliser **impérativement** :



Envoyer Retour liste Annuler

Emailing pour Mme Annie

» Sujet de l'email : Notre sélection de biens

B **I** **U** [Insert]

Bonjour Madame Annie

Suite à votre message pour.....

Je vous contacte par téléphone rapidement afin de répondre à vos questions... dès que vous nous aurez communiqué vos coordonnées téléphoniques.

J'ai le plaisir de vous proposer une visite de notre site Web : un outil convivial, rapide et efficace :

www.abafim.fr

Voici une première petite sélection parmi le plus grand choix de biens de la région :

Si un bien vous attire, je vous invite à nous demander des détails supplémentaires.

Afin de définir plus précisément votre recherche, je vous prie de nous indiquer vos critères :

- votre secteur de recherche, (région, département, ville, village) :

Modifier le sujet de l'email:

notre sélection de biens

Remplacer "biens" par le type de recherche: villas , demeures, châteaux, hôtels, terrains, immeubles locatifs, etc..

...grand choix de biens

Adapter le type de biens:

....parmi le plus grand choix de belles villas, demeures, châteaux, hôtels, terrains, immeubles locatifs, de la région de Pau, du Gers, du comminges, du pays Basque, de la côte Landaise...

Si une propriété, maison, ferme vous attire, je vous ...

Penser à indiquer le prénom avant le nom pour commencer à rentrer dans l'humain;

toujours vouvoyer!

Bonjour Madame,Monsieur,

Suite à [votre message](#) pour.....(1)

Je vous contacte par téléphone rapidement afin de répondre à vos questions... [dès que vous nous aurez communiqué vos coordonnées téléphoniques](#).(2)

J'ai le plaisir de vous proposer une visite de notre site Web : un outil convivial, rapide et efficace :

www.abafim.fr(3)

Voici une première petite sélection parmi le plus grand choix de [biens](#)(4) de la [région](#) :(4)
(Annonces)

Si un [bien](#)(5) vous attire, je vous invite à nous demander des détails supplémentaires.

Afin de définir plus précisément votre recherche, je vous prie de nous indiquer vos critères :(6)

- votre secteur de recherche, (région, département, ville, village) :
 - le type de bien, (maison, appartement, immeuble, commerce, local, terrain, ..) :
 - votre budget maximum :
 - la superficie de terrain minimum :
 - le nombre de chambres souhaitées,
 - autres critères primordiaux pour vous
- * calme, ancien, récent, proximité de commerces, des écoles, de gare, d'aéroport, mer, montagne, campagne, ville, ...
* [étage, ascenseur, garage, vue, balcon, terrasse, cour, ...](#) (critères appartement)

Nous vous rappelons également vos codes d'accès pour vous connecter à votre espace client sur notre site www.abafim.fr :(7)

- Votre identifiant : **annie@orange.fr**
- Votre mot de passe : **efn073**

Nous vous remercions pour votre confiance.

Bien cordialement.

Jean DUPONT
06 00 00 00 00
jean@abafim.com

(1)Adapter /suite à votre message/à notre conversation/... et mettre le lien URL de la propriété <http://www.abafim.fr/ensemble-2-maisons-gedre-ref-AF18898.html> dans la langue et le site internet "Prestige" ou "Classique" approprié.

(2) Si nous possédons déjà les coordonnées, inutile de demander: nous supprimons ce passage.

(3) Nous proposons TOUJOURS le lien vers le site (Prestige ou Classique et langue correspondante).

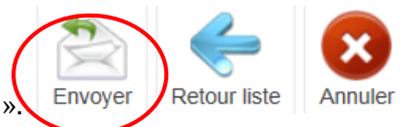
(4) Nous personnalisons le mot "BIEN": Le plus grand choix de : [Maisons, Appartements, Châteaux, fermes, hôtels, ...](#) et le secteur si nous l'avons déterminé ensemble, à **30 km d'Auch, 1h de Pau, 15 minutes de Paris, ...**

(5) Idem, nous personnalisons : [Maisons, Appartements, Châteaux, fermes, hôtels, ...](#)

(6) Idem : s'il recherche une maison, nous ne lui demandons pas ses critères comme: "appartement"; s'il veut un appartement, on ne lui demande pas la superficie de terrain désirée; ... Si la découverte de ses besoins a été réalisée, supprimer tout le paragraphe.

(7) TOUJOURS laisser les codes

(8) CTRL(A) + CTRL(C) « Enregistrer tout , copié » ; puis cliquer sur « Envoyer ».



(9) Nous recopions le contenu sur le rappel à programmer aussitôt.

Conseil : Avant d'envoyer le mailing, il vaut mieux copier (CTRL A; CTRL C) le mail dans le rappel auto (ou nous nous l'envoyons par mail si uniquement possession de mail). Ainsi, si nous devons renvoyer le second mail pour lui demander ses coordonnées depuis notre boîte mail, nous n'aurons plus qu'à transférer.

A ce sujet, pour les clients sans numéro de téléphone : l'assistante tente d'envoyer un mailing qui est souvent spammé. A nous d'envoyer également un mail de notre côté depuis notre adresse perso gmail (Abafim). Si au bout de 3 mails (dont au moins 2 depuis notre boîte mail perso), le client n'a pas répondu, nous pouvons l'archiver.

ESPACE CLIENT



Espace client

Permet de montrer en live la sélection de biens aux clients si nous avons le client en face. C'est son espace client.

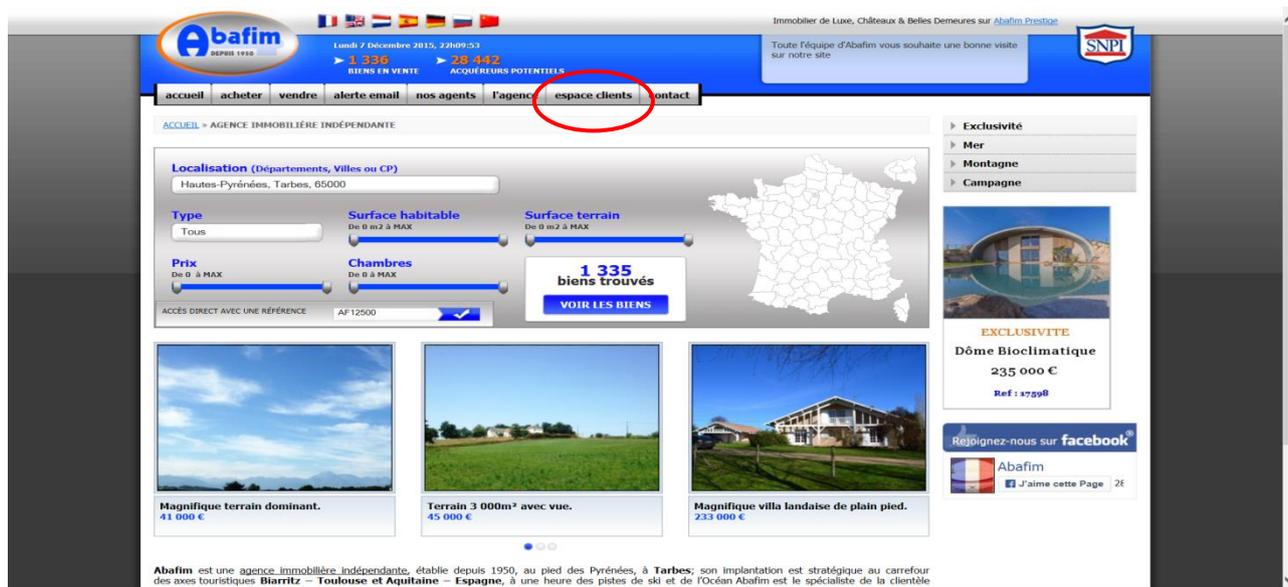
Nous devons toujours lui montrer depuis cet onglet  (jamais depuis celui-ci-dessous ou mailing) car les communes sont indiquées :

- Gestion des alertes emails :

Statut	Modif agent	Modif client	NB alertes reçues	Nb biens correspondants	Editer
	25/09/2020 à 18h19	n.c	88	32 + 1 OM + 18 PT	

Créer une nouvelle alerte email

Si nous sommes en contact avec le client par email ou par téléphone, pensons à le diriger systématiquement vers son espace client ABAFIM (avec son très grand choix de biens, ainsi que les biens OFF MARKET, disponibles après signature d'une lettre de confidentialité) :



The screenshot shows the Abafim website interface. At the top, there is a navigation bar with the following menu items: accueil, acheter, vendre, alerte email, nos agents, l'agence, **espace clients** (circled in red), and contact. Below the navigation bar, there are search filters for 'Localisation' (Départements, Villes ou CP), 'Type', 'Prix', 'Surface habitable', 'Chambres', and 'Surface terrain'. A map of France is visible on the right side of the search filters. Below the filters, there are three property listings with images and prices. On the right side of the page, there is a sidebar with 'Exclusivité' options (Mer, Montagne, Campagne) and a featured property listing for 'Dôme Bioclimatique' priced at 235 000 €. At the bottom of the page, there is a footer with contact information and social media links.

- Identifiant = son adresse e-mail (reformuler l'adresse mail avec le client en épelant toutes les lettres: "a" de Anatole, q de Quentin, etc..)
- Mot de passe: en minuscule et tout attaché « svqz229 ». Lui faire répéter pour voir s'il a compris en l'épelant (surtout pour les lettres avec des risques d'erreurs "g" de Gérard, "j" de Jean, etc..)

Options :

» Type de client : Acheteur Vendeur

» Niveau de Français : Aucun Moyen Bon

» Origine du client :

» Autre origine :

» Version site : Français

» Client Prestige :

» Mot de passe :

» Enquête de satisfaction :

- Lui dire de cocher « mémoriser mes codes d'accès » pour ne pas avoir à renouveler les étapes.
- Cliquer sur « connexion »

ACCUEIL » ESPACE CLIENT » MA SÉLECTION

MON COMPTE

[Mes coordonnées](#)

[x Me déconnecter](#)

ALERTE EMAIL

Ma sélection de biens

[Modifier alerte n°1 du 27/01/2015](#)

[+ Créer une nouvelle alerte](#)

- Puis « ma sélection de biens » :
- Lui dire de cocher « mémoriser mes codes d'accès » pour ne pas avoir à renouveler les étapes.
-

POUR UN CLIENT VENDEUR

- Cliquer sur « connexion »

ACCUEIL » ESPACE CLIENT » BIENS EN VENTE

MON COMPTE

[Mes coordonnées](#)

[x Me déconnecter](#)

ALERTE EMAIL

[+ Créer une nouvelle alerte](#)

BIENS EN VENTE

AF Hôtel-Restaurant classé

- Puis « bien en vente » :

AF1

Retrou

Fr

Ai

H

E

Al

R

Il pourra alors voir de lui-même, les retours de la mise en vente (le conseiller devra quand même faire un rapport d'activité régulier)

ACCUEIL > ESPACE CLIENT > BIENS EN VENTE

MON COMPTE

Mes coordonnées
Me déconnecter

ALERTE EMAIL

+ Créer une nouvelle alerte

BIENS EN VENTE

AF17833 | Fermette à rénover.
AF17927 Propriété sur 2.9 ha

AF17927 - Propriété sur 2.9 ha

Retrouvez dans votre espace les statistiques de votre bien sur le réseau Abafim.

Langue	Aperçu description courte	Page vue descriptif complet
Français	1 514	578
Anglais	400	161
Hollandais	20	27
Espagnol	5	23
Allemand	13	27
Russe	14	44
Chinois	6	10
TOTAL	1 972	870

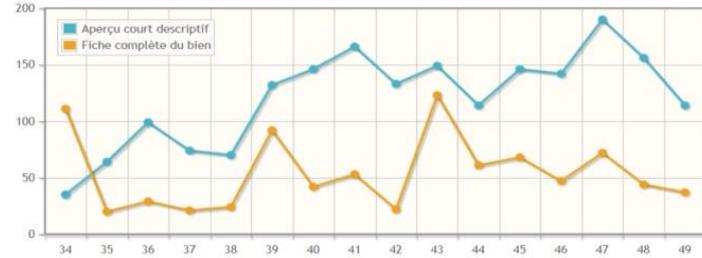
- > Exclusivité
- > Mer
- > Montagne
- > Campagne



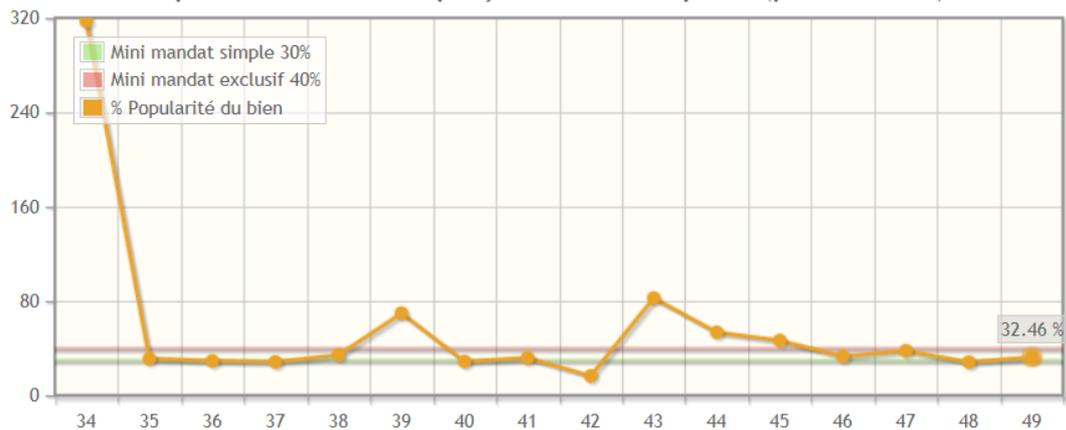
EXCLUSIVITE
Dôme Bioclimatique
235 000 €
Ref : 17598

Graphiques

Nombre d'aperçu et fiche complète affichée du bien (par semaine)

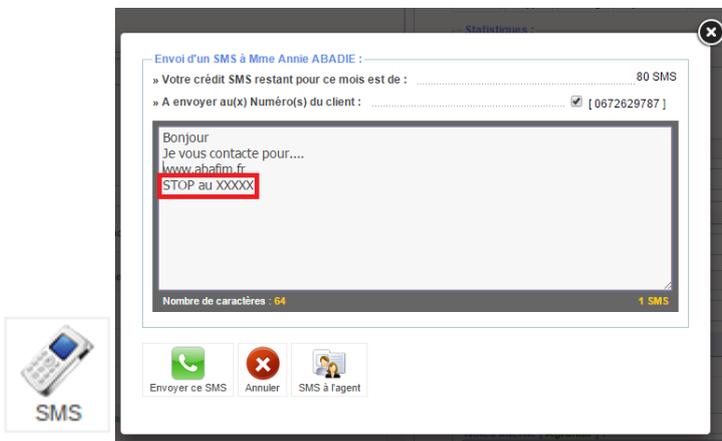


Popularité du bien : Aperçu / Fiche complète (par semaine)



Liste des activités

Date	Activité	Agent
07/12/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Thierry DELBREIL
07/12/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Sandrine GIRARD
04/12/2015	Visite intérieure avec un client.	Par Thierry DELBREIL
02/12/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Clotilde CAPDEVILLE
01/12/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Shuo ZHENG
20/11/2015	Bon de visite pour un client.	Par David LAPOUTGE
20/11/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Shuo ZHENG
19/11/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Virginie BERGERET
17/11/2015	Visite virtuelle avec un client.	Par Audrey LAGUENS
16/11/2015	Bon de visite pour un client.	Par David LAPOUTGE
11/11/2015	Visite intérieure avec un client.	Par Daniel CALATRABA



ATTENTION : nous devons impérativement garder la mention : STOP au XXXXX

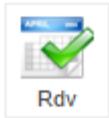
Nous pouvons envoyer un SMS à l'agent responsable du client, notamment le numero de téléphone du client et son nom si urgence.

Nous devons, dans ce cas, avant d'écrire le texte, d'abord cocher



: il ne sera pas enregistré sur l'historique!

AGENDA



Rendez-vous

Pour une meilleure organisation et pour aider les assistantes à trouver un conseiller disponible, pour ne pas qu'on nous place un RDV alors que nous en avons déjà un, nous indiquons nos RDV dans l'agenda : cela évite une perte de temps et donne une meilleure image aux clients.

Cliquer dessus :

Trouver notre ligne (classée par département)

AZZOUJ																				
BRIDOUX																				
DE ARRFLU																				
MOUHU																				
RENAUDO																				
» Dep. 33	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
BARROT																				
NSA ONDO																				
» Dep. 40	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
BOSNEL																				
» Dep. 64	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
D'EMANGE																				
ESCOIRA																				
HOL																				
MECHAN																				
SFOOT																				
» Dep. 65	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
BASCAULE																				
CALABUIG																				
CARDELMAC...																				
CAGAUBON																				
CESARD																				
CORDETTI																				
CRUZILLES																				
DELBREIL																				
DODD																				
ESCHERLERSZ																				
FALHON																				
FAREH																				
FOURCADE																				
LAGARDERE																				
LAHOUIZE																				
LAJANNE																				
LAKSITSEL																				
PERRET																				
SFNGFS																				
VON WILDEN...																				
ZHENG																				
» Dep. 72	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
LEXNEAU																				
» Dep. 75	8h	9h	10h	11h	12h	13h	14h	15h	16h	17h	18h	19h	20h							
DRACH																				

Cliquer sur notre ligne, peu importe la tranche horaire

- Comme c'est depuis la fiche d'un client, on voit que la cible est le client. Donc automatiquement c'est un « rendez-vous ». Pour les autres tâches, on verra plus tard comment faire.
- Mettre la date de début du RDV et l'heure puis la date de fin et l'heure (approximative).
- Nous pouvons mettre un texte.
- Nous notifier par mail en cochant la case.
- Nous recevrons parfois un email des assistantes qui nous auront fixé elles-mêmes un rendez-vous.
- Nous allons tenter prochainement de donner la possibilité au client de nous proposer un RV depuis son espace client

Planning de l'agent

du Vendredi 23/01/2015

CRÉER UNE NOUVELLE TÂCHE :

Pour l'agent :

Cible client : [Ac](#) Mme Annie ✕

Type de tâche : **Rendez-vous** ▼

Début le : 23 ▼ / Janvier ▼ / 2015 ▼

à : 10h ▼ 00 ▼ minutes

Termine le : 23 ▼ / Janvier ▼ / 2015 ▼

à : 12h ▼ 00 ▼ minutes

Texte :

Notification : Prévenir par email de cette tâche.

[Créer cette nouvelle tâche](#)

[Retour Planning Général](#)

MANDAT DE RECHERCHE

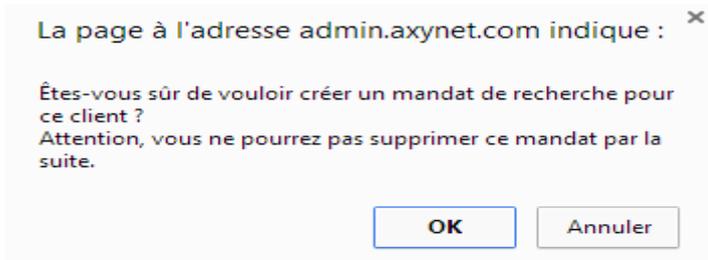


Le mandat de recherche est à réaliser **dans de rares cas de vente** (en phase de recherche si nous ne possédons pas le mandat de vente). Il transfère notamment le paiement des honoraires agence du vendeur à l'acquéreur et lui permet ainsi d'économiser les frais de notaires sur nos honoraires.

Pour le compléter:

Cliquer dessus

Un message demande si on est certain de vouloir le créer : « ok »



Cliquer sur le menu déroulant de « bien » et mandat de recherche »



Cliquer sur celui que vous voulez

AbY « ABY - Abafim Immobilier » Voir le site

Tableau de bord Clients Biens & Mandats Agenda Agents Services Gestion sites

Mandats de recherche (16) [Liste]

FILTRE : Actif PAR RÉF :

Réf	Statut	Client	Adresse	Modification
AF16		Mme Michèle	VIELLE ADOUR (65360)	18/07/2014 à 08h41

Compléter selon sa recherche (ou le bien qu'il achète)

AbY « ABY - Abafim Immobilier » Voir le site

Mandat de recherche n°AF16

Options :

- Etat : Actif Désactivé
- Date du mandat : [18/07/2014]
- Date de modification : [18/07/2014 à 08h41]

Client :

- Client : Mme Michèle
- Numéro passeport / C. Identité :

Agent responsable :

- LAPOUTGE David

Informations :

- Type de bien :
- Autres Type :
- Situation géographique :
- Superficie habitable :
- Surface de terrain :
- Prix maximum net vendeurs :
- Rémunération de l'agence :
- Prix Frais d'Agence inclus :

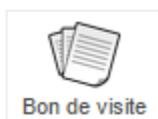
Appartement
Tarbes
55 m² min

82 500 € (quatre vingt deux mille cinq cent euros)
9 000 € (neuf mille euros)
91 500 € (quatre vingt onze mille cinq cent euros)

Enregistrer Valider Annuler Imprimer

Maison Appartement Local

BON DE VISITE



Permet d'imprimer le bon de visite déjà complété. De cette manière, l'impression s'enregistre directement dans l'historique client.

Cliquer sur l'onglet :

Taper la Référence du (des) bien(s) que nous allons visiter, par exemple : **AF22098**

— Générer un bon de visite pour Mme Marie Louise Sanmartin Et M. Daniel TARRIEU : —

» Rechercher un bien ou plusieurs bien par référence :

— Liste des biens : —

AF22092		Maison superbe vue Pyrénées	
AF22098		Exclu Grande maison parc 7000 m²	

— Options du bon de visite : —

» Adresses des biens : Visibles Masquées

» Envoyer ce bon de visite par email : Oui Non



Ce bon de visite a bien été généré.
Cliquez ici pour l'ouvrir.

Cliquer sur le lien pour afficher le bon de visite et l'imprimer (à condition d'avoir bien enregistré les noms et adresse des acquéreurs).

ATTENTION :

Si nous devons envoyer un bon de visite à un client, nous devons utiliser **la case avec l'adresse masquée**.

Nous l'envoyons donc sans l'adresse et une fois que nous avons le retour signé, nous pouvons donner l'adresse. Demander également une pièce d'identité.

TOUJOURS faire SIGNER un bon de visite par l'acquéreur potentiel pour effectuer une visite, surtout d'un bien d'un collègue, AVANT la visite (sauf exception ou très grande confiance réciproque). Nous donnons toujours RDV au client à l'église du village voisin par exemple, pas sur la commune même. Pour le Gers, la montagne, plus éloigné..

Si les propriétaires sont présents, leur faire signer également le bon de visite , précédé de la mention **le propriétaire M. LAM...c'est la seule signature qui le bloque vraiment juridiquement avec le mandat!** Nous ne sommes pas encore liés avec l'acquéreur comme il n' a pas signé le mandat de recherche.

Si une autre personne accompagne l'acquéreur, nous lui faisons parapher en prétextant que « nous avons l'obligation de mentionner aux propriétaires les identités de tous les visiteurs : la loi nous l'impose. Vous ne seriez pas satisfaits de votre agent immobilier s'il laissait visiter votre maison à n'importe qui. Les assurances demandent de plus en plus de traçabilité ».



ABAFIM IMMOBILIER
www.abafim.fr



SARL au capital de 50 000 € - 443 658 463 RCS Tarbes - APE 6831Z - TVA FR86443658463
Carte Professionnelle N° CPI 6501 2016 000 005 955 délivrée le 7/04/2016 par la CCI de Tarbes et des Hautes Pyrénées
TRANSACTIONS SUR IMMEUBLES & FONDS DE COMMERCE 16 Avenue de la Marne – 65000 TARBES - FRANCE
Garantie Financière : QBE Insurance (Europe) LIMITED Cœur Défense – Tour A – 110 esplanade du Général de Gaulle – 92931 LA DEFENSE

Bon de visite

Je/Nous soussigné(s) : Mme Marie Louise Sanmartin Et M. Daniel TARRIEU

demeurant (adresse complète) : chemin rural Courtalet

Code postal : 65120

Ville : SAZOS

Téléphone n°1 : 06 07 22 79 10

Téléphone n°2 : 05 62 91 65 25

Email : succession-tarrieu@abafim.com

Reconnait (ssons) avoir reçu de l'agence Abafim, à titre confidentiel et pour traiter uniquement par l'intermédiaire de l'agence et en sa présence, l'adresse et les conditions de ventes des biens ci-après :

Mandat n°	AF22092	AF22098
Désignation	Maison superbe vue Pyrénées	Grande maison parc 7000 m²
Adresse du bien	La Rayno-At Paradis 31360 Laffite-Toupière	38 chemin miqueu 64290 Gan
Nom, Date et signature(s) propriétaire(s)		

L'agence Abafim, ayant été chargée de la vente de ce bien par le mandat dûment inscrit au registre des mandats de l'agence, je m'interdis de traiter l'acquisition de ce bien en dehors de l'intervention de l'agence, tout accord direct avec le propriétaire pendant une durée de 24 mois à compter de ce jour et je m'oblige à aviser le propriétaire que je suis présenté par l'agence ci-dessus.

JE DECLARE QU'AUCUN AUTRE INTERMEDIAIRE NE M'A INDIQUÉ CES ADRESSES.

Je reconnais qu'en cas de manquement à mon engagement d'aviser le propriétaire du fait que j'ai été renseigné ou présenté par l'agence en cours de validité du mandat de recherche d'un acquéreur et en cas d'achat par lui du bien soit par accord direct, soit par une autre entremise même après expiration dudit mandat, en violation des engagements ci-dessus, je serai tenu à l'entière réparation du préjudice causé à l'agence par son éviction, ce préjudice ne pouvant être inférieur à la commission qu'elle aurait perçue si elle avait été appelée à concourir à l'acte.

Fait en double exemplaire à, le

Signature visiteur(s):

Signature accompagnateur :

Signature conseiller
Abafim :

OFFRE D'ACHAT



Offre d'achat

Quand nous avons obtenu une offre d'achat orale sur un bien, nous pouvons cliquer sur l'onglet « offre d'achat » de la fiche client « Acheteur » et compléter celle-ci. Nous sélectionnons le bien concerné (référence du bien).

AF22970		Nouveau Prix 7 chambres avec vue!
---------	--	---



Validez :

Cela nous renvoie vers la fiche de l'offre d'achat sur le bien.

L'offre est en statut en "En cours de création" (le bien n'est pas verrouillé) et le message ci-dessous apparaît dans l'historique du bien et l'historique client :

12/03/2021
à 15h39



Offre d'achat en cours de création sur le bien n°[AF22970](#)

Lorsque nous sommes sur la fiche du bien concerné par l'offre, on clique sur l'onglet « offre d'achat » et cet écran apparaît.



NOUVEAU PRIX

Offres d'achat n°AF22970

7 chambres avec vue!

✔ Cette offre d'achat a été créée, vous pouvez maintenant la compléter.

Liste des offres d'achat

Statut	Visite	Acquéreur	Prix HAI	
En cours de création	12/03/2021 à 15h39	M. RADOUANI TEST	n.c	

Nous devons cliquer sur l'onglet « offre d'achat » situé juste à côté de la photo de l'agent et qui permet d'éditer l'offre.

Ceci apparaît à l'écran :

Nous devons ensuite compléter les infos sur l'offre :

- date de visite, prix HAI, commission : le total net vendeur sera calculé automatiquement par ABY.
- le % de dépôt de signature,
- le financement : montant emprunté, taux, durée.
- Les autres conditions suspensives éventuelles

Modifier l'offre d'achat

» Date de la visite :	12/03/2021 17:07
» Prix HAI :	240000
» Commission :	24000
» Total net :	216000
» % dépôt signature :	5.0

Financement

» Paiement :	Crédit Comptant
» Montant du crédit :	100000
» Taux du prêt :	1.00
» Nb. mensualité :	180

Conditions suspensives

obtention permis de construire une piscine

S'il faut apporter des modifications à l'offre, c'est possible en cliquant sur l'onglet «Enregistrer modification », celles-ci apparaîtront dans l'historique. Nous pouvons modifier une offre, uniquement tant que nous n'avons pas cliquer sur « Valider sur Signature » .



En validant l'offre d'achat "Valider pour signature"., celle-ci passe en « **Attente signature** »

✔ Cette offre est passée en statut en attente de signature, vous pouvez imprimer l'offre. Les alertes et l'enquête de satisfaction du client ont été désactivées.

Liste des offres d'achat

Statut	Visite	Acquéreur	Prix HAI	
Attente signature	12/03/2021 à 15h39	M. RADOUANI TEST	n.c	 

Un mail est envoyé aux 2 agents et à leurs coaches.

Dès que l'offre d'achat est validée : pour la modifier, un onglet d'annulation est prévu : "Annuler l'offre" ; il suffira de sélectionner la raison de l'annulation:

Annuler cette offre d'achat

Acquéreurs changent d'avis et ne veulent plus acheter

Acquéreurs ne donnent plus de nouvelles

Offre refusée par le vendeur

Erreur dans rédaction de l'offre

Un mail sera envoyé à tous les agents du secteur ainsi qu'aux agents qui ont des clients potentiels pour ce bien ou des biens similaires.

Les alertes mail pour le client acquéreur sont désactivées et l'enquête satisfaction du client vendeur est désactivée.

Tous les conseillers peuvent enregistrer en parallèle d'autres offres d'achat ; elles doivent être signées et scannées sous 24 h pour être comptabilisées « Offres d'achat simultanées » et rémunérées.



NOUVEAU PRIX

OFFRE D'ACHAT SIGNÉE

Offres d'achat n°AF22970

7 chambres avec vue!

Liste des offres d'achat

Statut	Visite	Acquéreur
Offre signée	15/03/2021 à 10h08	M. RADOUANI TEST



Imprimer offre



Valider l'offre signée



Annuler l'offre

Transférer l'offre signée

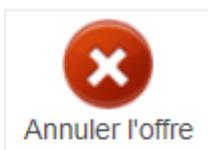
Sélectionnez votre document (PDF) :

Choisir un fichier

Aucun fichier choisi



Offre signée



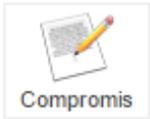
Annuler l'offre

Un nouvel onglet « Offre d'achat négociée » sera bientôt accessible pour télécharger l'offre d'achat signée par toutes les parties

Un mail sera envoyé à tous les agents du secteur. Nous aurons ensuite accès à l'Onglet ci dessous "COMPROMIS".

Nous pouvons vérifier les offres d'achat en cliquant sur l'onglet  du bien.

COMPROMIS



Quand nous aurons réalisé notre première vente, notre coach ou les assistantes nous expliquerons la procédure.

Nous devons préparer **depuis la fiche de l'acquéreur**: mentionner précisément les conditions (net vendeur + Com)= HAI; dépôt de garantie, Honoraires à la charge du vendeur par défaut.. (sauf mandat de recherche)

le nom du notaire, du diagnostiqueur, éventuellement des charges ou intervention d'un partenaire, intermédiaire, etc..

Date approximative du compromis de vente et date prévue de l'acte final.

Les Coachs ont accès à toutes les commissions et la présentation est plus précise :

Bien	Date	Prix	
 AF20911	Sous-seing 18/12/2017 Acte final 18/12/2017	440 000 € Prix net vendeur : 396 000 €	Vendeur Bonus Descriptif Exclusivité Agent (2) Coach V. Coach A. Parrain V. Parrain A. Parrain (2). Parrain (3).

INFORMATION

Sur le côté gauche inférieur, nous trouvons l'historique :

Nous écrivons dans « commentaire » pour que l'information s'enregistre en dessous dans Historique.

Nous pouvons ainsi prévenir un conseiller, les assistantes, la direction, ... ou personne, selon le type d'information.

- **Pour les assistantes : toujours les prévenir tout(e)s « Assistantes » + comptable (Audrey) car il y a des rotations à l'accueil et nous ne pouvons pas deviner laquelle verra notre mail.**
- Pour mettre en destinataire les conseillers susceptibles d'être intéressés par le commentaire selon le secteur concerné et la langue sélectionnée, nous avons également la possibilité de cliquer sur l'onglet destinataire « filtre »

Ajouter une information dans l'historique :

Commentaire...

Sélectionnez des destinataires pour envoyer par email cette activité

[+] Agent client [+] Direction [+] Assistantes [+] Comptable [+] Tous [-] Vider **Filter**

Masquer historique [VUE COACH] Enregistrer cette activité Appel sans réponse Appel avec réponse Appel répondeur Envoi email Réponse email

Puis cliquer sur l'onglet qui apparaîtra « ajouter les agents depuis le filtre » :

Ajouter une information dans l'historique :

Commentaire...

Sélectionnez des destinataires pour envoyer par email cette activité

[+] Agent client [+] Coach [+] Direction [+] Assistantes [+] Comptable [+] Tous [-] Vider

Gironde (33) x

Français x

[+] Ajouter les agents depuis le filtre

Masquer historique [VUE COACH] Enregistrer cette activité Appel sans réponse Appel avec réponse Appel répondeur Envoi email Réponse email

Dans tous les cas : cliquer sur « **enregistrer cette activité** » pour l'enregistrer et qu'elle soit envoyée aux destinataires sélectionnés ou juste inscrite dans l'historique.

Si nous avons sélectionné un destinataire, la personne recevra automatiquement un mail.

Pointer systématiquement nos appels en cliquant sur la case correspondante « appel avec réponse », « appel répondeur » ou « appel sans réponse » selon le cas.

« Envoi mail » : quand nous envoyons un mail depuis notre boîte mail, nous copions soit le mail dans commentaire puis cliquer sur « envoi mail » pour l'enregistrer dans l'historique; soit dans le rappel automatique: **le suivi est très important.**

« Réponse mail » : c'est quand le client nous répond par mail. Toujours pareil : on copie sa réponse dans « commentaire » puis on clique sur réponse mail. Si nous ne le copions pas, l'assistante tentera de le copier, si elle le voit passer le mail sur notre boîte mail pro de l'agence.

Nuance : c'est notre action qui compte donc même si nous répondons à un mail du client, notre action est d'envoyer un mail donc nous cliquons sur « envoi mail ».

CLIENT VENDEUR

La fiche reste la même sauf que nous n'avons pas besoin:

- *D'activer d'alerte mail (sauf s'il est, en simultané, en recherche d'un bien ou pour montrer biens semblables)
- *D'enregistrer de visite
- *De faire de mandat de recherche
- *D'imprimer de bon de visite

HISTORIQUE ACTIVITES ENREGISTREES

Copier/coller le lien de l'annonce si nous l'avons trouvé sur internet

Copier/coller le contenu de l'annonce (les liens expirent !) et tous les moindres détails que nous obtenons.

COORDONNEES

Pas de changement

OPTION

Pas de changement

RDV

Pour indiquer la prise de mandat, les requalifications, les négociations, les devis pour travaux, diags, etc

SMS

au besoin

RAPPEL

selon le cas le rappel sera placé +/- 1 h, 1 jour, une semaine, un an, 10 ans

CLIENT : A , B OU C ?

Fiche client acheteur
Mr COSTES

Ajouter une information dans l'historique :
» Commentaire (1000 caractères max.) :

Sélectionnez des destinataires pour envoyer par email cette activité

[+] Agent du client [+] Direction [+] Assistantes [+] Comptable [+] Tous [-] Vider

Enregistrer cette activité Appel sans réponse Appel avec réponse Appel répondeur Envoi email Réponse email

Historique - Activités enregistrées :

03/03/2016 à 15h33		Création d'un rappel automatique pour le 10/3/2016 à 7.0. ou chose à plus?	✕	^
03/03/2016 à 15h32		Activation du niveau A.	✕	

Statistiques :
Coordonnées :
05 65 33 16 98
prisca.costes@lapc

Agent responsable
CALATRABA Dar

Options :

Gestion des alertes

Nous cliquons sur l'onglet correspondant; à défaut c'est un client identifié C .

CLIENT A (qui se donne 3 mois pour vendre ou acheter)

- FIXER un Rdv **immédiatement** pour rentrer **impérativement** le mandat et tenter une exclusivité
- Insérer le bien dans les meilleurs délais (photos ensoleillées)
- « **RAPPEL AUTOMATIQUE** » 1 à 10 jours suivant le cas ;
- Donner le rapport d'activité et les statistiques : min 30 % personnes intéressées ; 40 % pour les exclusivités comme la communication est multipliée par 5!

CLIENT B (qui se donne entre 3 et 6 mois pour vendre ou acheter)

- FIXER un Rdv pour rentrer le mandat et tenter une exclusivité (même dans un second temps)
- SIGNER un Mandat de vente et tenter d'imposer les diagnostics (rapport Spanc?).
- Insérer le bien dans les meilleurs délais (photos ensoleillées)
- « **RAPPEL AUTOMATIQUE** » 1 à 3 semaines suivant le cas
- Donner le rapport d'activité et les statistiques : min 30 % personnes intéressées ; 40 % pour les exclusivités comme la communication est multipliée par 5!

CLIENT C (qui se donne plus de 6 mois pour vendre ou acheter: n'a pas de délai pour son projet : cherche une opportunité ou un produit très spécifique)

- FIXER un Rdv pour rentrer le mandat et tenter une exclusivité (même dans un second temps)

- SIGNER un Mandat de vente et tenter d' imposer les diagnostics: **annonce non populaire si absence DPE!**
- Insérer le bien (photos ensoleillées)
- « **RAPPEL AUTOMATIQUE** » 1 à 6 mois suivant le cas pour un vendeur.
Donner le rapport d'activité et les statistiques min 30 % personne intéressées ; 40 % pour les exclusivités comme la communication est multipliée par 5!
- CLIENT couleur NOIR : les clients avec activité de moins de 3 mois.
- CLIENT couleur BLEU : client sans activité de votre part depuis plus de 3 mois (appel, email, visite, rappel, commentaire historique).
- CLIENT couleur VERT : les nouveaux clients de moins de 7 jours, si classement en A ou B: la couleur verte s'annule.
- CLIENT couleur MARRON: les clients archivés.



- Client Prospect :
 - Pour le bien, un nouveau type "Prospect" sera maintenant à côté des statuts « En Ligne », « Hors Ligne », « OFF Market ». Ce bien ne pourra pas être activé sur le site, mais sera visible dans l'email (mais pas de possibilité de l'envoyer à des clients sauf envoi simple en VIP).
 - Pour un client "Prospect", ce sera dans le panneau « Option », sous-type de client. Le client prospect ne pourra pas recevoir d'Alerte Email. Le Client restera "Prospect tant que nous n'avons pas de contact avec lui, appel, mail, etc..



- Client Nuisible : nous ne perdons plus de temps avec ces clients.

ARCHIVAGE CLIENTS

Bonjour Anthony FOURCADE,

Votre client **Mme BADET** n'a pas répondu à l'enquête de satisfaction suite à ses deux relances, il n'a eu aucune activité 30 jours après l'envoi de la deuxième relance, il est donc archivé.

Mlle Aby

[[Fiche du client sur ABY](#)]



15/12/2017
15h38



Archivage du client.

TRACKING

exemple: <http://aby.axynet.com/index.php?m=83&p=2&id=74772>

Regarder en bas à droite. "**Historiques des connexions sur site :**"

Nous pouvons connaître l'activité de notre client lors de sa connexion sur les sites Abafim.

Quand il consulte un bien : un encart jaune à droite **x3** = le nombre de fois que le client a visionné ce bien.

Donc si nous remarquons qu'il est venu 3 fois sur la même annonce, s'il se connecte souvent, etc...

Nous devons le rappeler (sans lui parler de ses connexions) et ne pas se fier seulement à cette indication...

Historiques des connexions sur site :

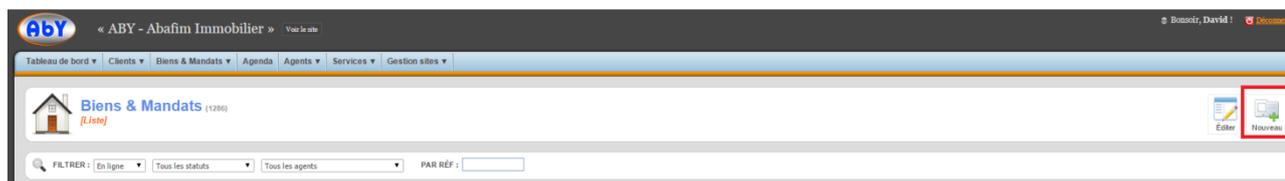
14/10/2016 à 17h12		Connection espace client depuis lien	
14/10/2016 à 15h08		Consultation de la page « Contact »	
14/10/2016 à 15h08		Visite AF19336 - Jolie ferme à rénover	x3
14/10/2016 à 14h47		Connection espace client depuis lien	

CREER UN BIEN

Cliquer sur « **Biens et Mandats** »



Cliquer sur « **Nouveau** » (en haut à droite)



Cliquer sur « **Mandat Classique** » ou « **Mandat Prospect** », puis « **Créer un nouveau Mandat** »,

Ajouter un nouveau bien - Génération d'une référence :

» Type de mandat : **Mandat Classique** Mandat Prospect (PT)

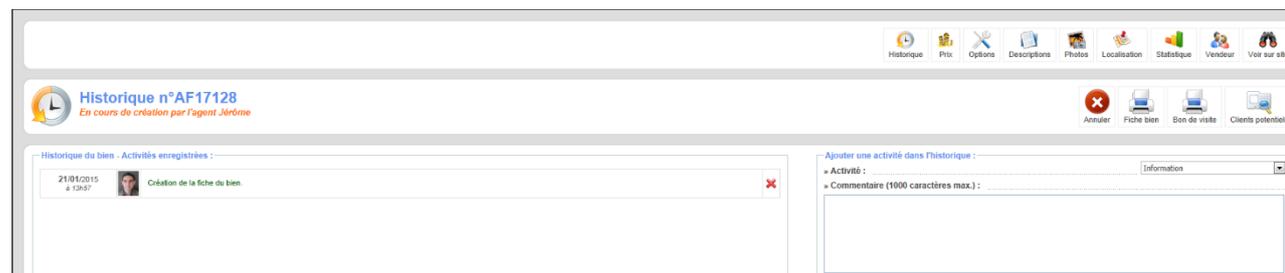
» Prochaine référence à attribuer : [AF22138]

Modifier la zone :

» Zone : AF

Créer un nouveau mandat Annuler

Nous allons être redirigé automatiquement sur la fiche du bien. Sinon, passer la souris sur « Biens » pour avoir le menu déroulant et cliquer sur « mes biens » puis à côté de « filtrer » : sélectionner « hors ligne »



NOTES INTERNES :

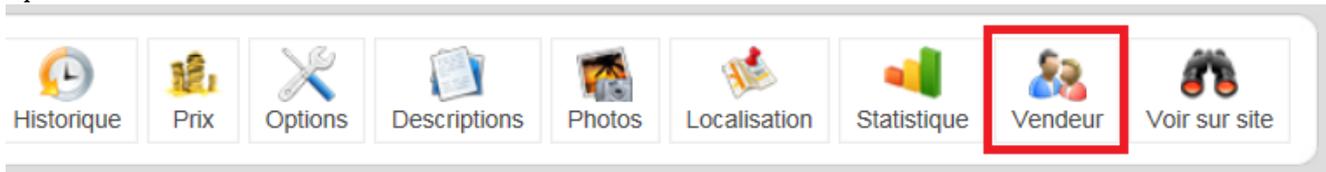
- **Indiquer comment visiter** : clés à l'agence, appeler M. Dupont, le voisin au 06.00..., les clés sont sous le pot de fleur à droite du portail, ...
- **Les points +** : superbe rénovation, vue panoramique sur les Pyrénées, ...
- **Les points -** : voie ferrée à 20m, pas entretenu, ...
- **Le nom du notaire : Me**
- **les diagnostics**:réalisés? avec les objections?
- **le rapport sur l'assainissement** : conforme ? Sans restrictions ?
- **Les différentes parties**: succession? indivision ?
- Charges de copropriété?
- Travaux à prévoir? Devis ? Montant?
- Tous les points qu'il est important de savoir , passé, présent et projets du vendeur, raisons de la vente, etc

Historique : pour y écrire, il faut ajouter un commentaire à droite et enregistrer l'activité.
Nous devons COMPLETER totalement la Fiche du BIEN POUR LE METTRE EN LIGNE.

AJOUTER LE VENDEUR

Permet de lier la fiche client vendeur avec le bien :

- Cliquer sur « **vendeur** »



- Une fenêtre s'ouvre :

Attribuer un client vendeur pour le bien n° AF17128 :

» Rechercher un client par son nom :




Annuler

- Taper le **nom du client**. Exemple : « Baril » pour « Barillec »
Attention : mettre uniquement le nom et pas le nom et le prénom

Attribuer un client vendeur pour le bien n° AF18282 :

» Rechercher un client par son nom :




Annuler

- Cliquer sur les **jumelles** pour le chercher :

- La liste des clients portant ce nom apparaît. Trouver le bon, puis cliquer, à droite, sur le rond vert.

Attribuer un client vendeur pour le bien n° AF18282 :

» Rechercher un client par son nom :



Sélectionnez un client à attribuer dans la liste :

	Nom & Prénom	Ville	Téléphone	Attribuer
	Message de la page Web			
	?	Quentin BARILLEC		
				

Êtes-vous sûr de vouloir attribuer le client Quentin BARILLEC comme vendeur de ce bien ?

 OK Annuler


Annuler

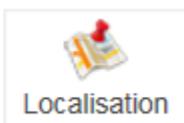
- Un message apparaît : cliquer sur « **OK** »

STATISTIQUE



Voir pour le vendeur

LOCALISATION



- **Indiquer le code postal**

- **Indiquer la ville** (menu déroulant en fonction du code postal)
- **Indiquer l'adresse exacte ainsi que les références cadastrales**

Localisation n°AF17128

En cours de création par l'agent Jérôme CRUZILLES

Enregistrer
Valider
Annuler

Position géographique du bien :

Vous devez enregistrer une adresse (Code postal et Ville) pour activer la carte

Coordonnées GPS :

» Latitude :

» Longitude :

» Rayon de recherche (Km) :

Adresse du bien :

» Code postal :

» Ville : Sélectionnez une ville

» Adresse :

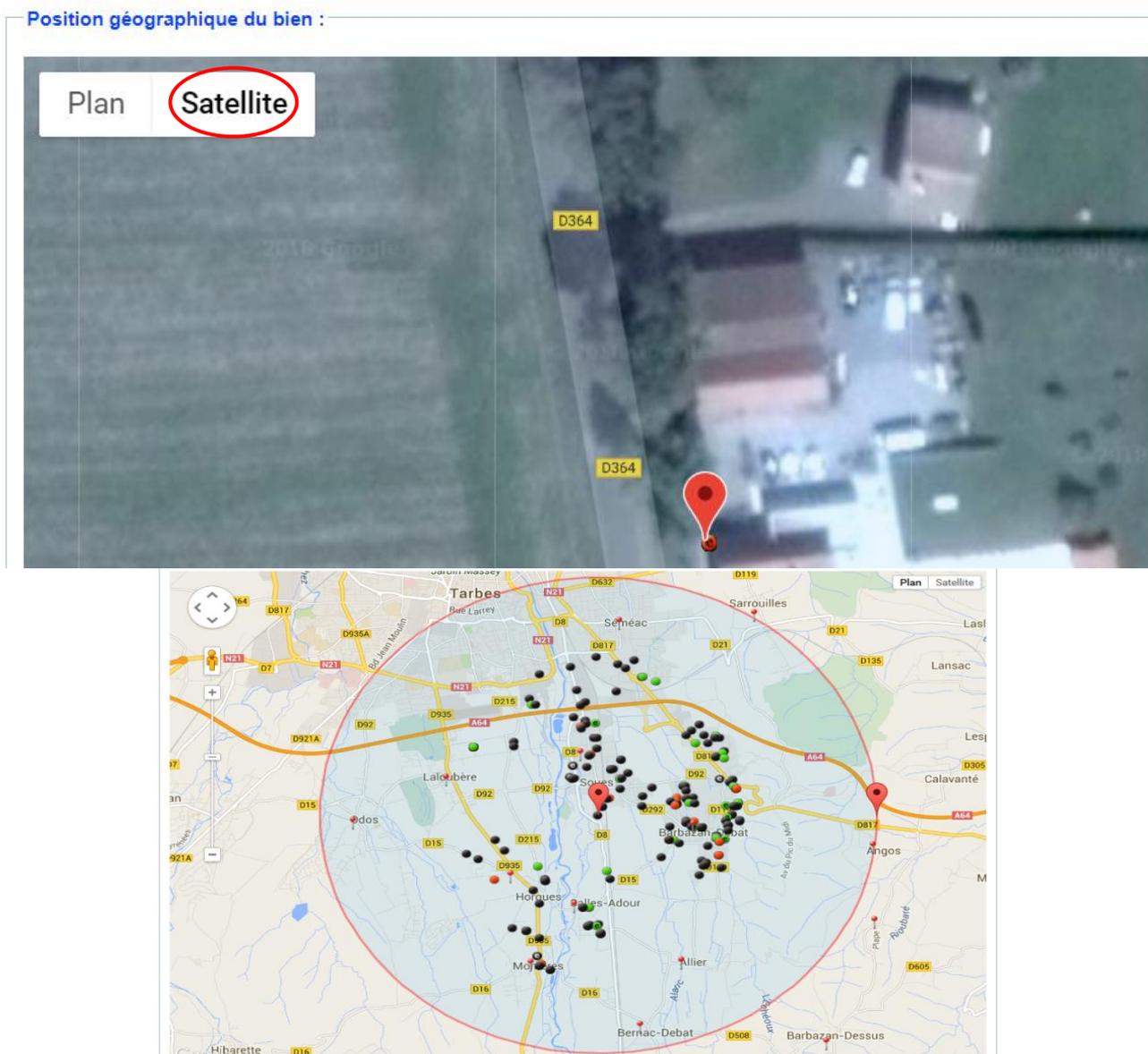
● Biens Vendu par Abafim

● Biens en ligne

● Biens hors ligne

● Biens en exclusivité

- Une carte apparaît sur la gauche : elle fonctionne comme « Maps », nous pouvons zoomer, passer de plan à satellite, ... Vérifier que votre aiguille rouge au centre du cercle est bien située devant l'entrée du bien concerné.



ATTENTION : L'aiguille va se mettre par défaut à la mairie. Toujours la déplacer à l'entrée de la propriété et s'assurer qu'elle soit bien située .

- A droite, nous trouvons les points GPS. Nous pouvons les rentrer directement sur votre GPS qui nous mènera au bien. D'où l'intérêt que notre aiguille rouge soit bien placée.

○

Coordonnées GPS :

» Latitude :	43.199394
» Longitude :	0.099907
» Rayon de recherche (Km) :	4.00

- Le Rayon de recherche permet de situer le bien pour les clients sans être trop précis : quand ils font une recherche sur le site Abafim, ils peuvent trouver le bien en tapant un village sans savoir si le bien est vraiment dans cette commune.
- Par défaut, le rayon est de 4 Km. Notre coach pourra, le réduire si c'est un appartement au centre d'une ville par exemple mais nous devons l'agrandir si c'est un grand château comme il n'y en a pas 10 sur chaque département ! Hormis ces cas, **nous devons rester sur 4 kms. Sinon, nous nuisons à l'image Pro d'Abafim.**
- Les différents points représentent les autres biens. En cliquant sur un point, vous pouvez savoir quel est le bien dont il s'agit. Cela peut vous aider à savoir combien s'est vendu un bien dans ce secteur mais également voir les autres biens à la vente dans cette zone.

Position géographique du bien :

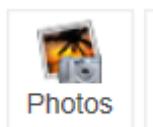
Coordonnées GPS :

» Latitude :
 » Longitude :
 » Rayon de recherche (Km) :

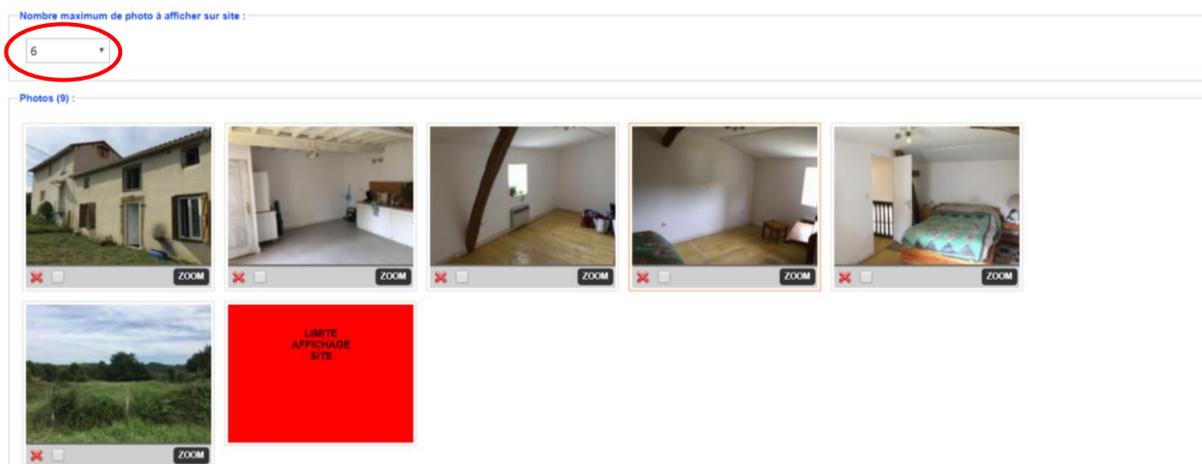
Adresse du bien :
 » Code postal :
 » Ville :
 » Adresse :

● Biens Vendu par Abafim
 ● Biens en ligne
 ● Biens hors ligne
 ● Biens en exclusivité

PHOTOS



- Nous tenterons de télécharger le maximum de photos (60 environ en moyenne) afin de faire découvrir le bien plus en détails, notamment systématiquement les défauts aux collègues afin de leur éviter des visites inutiles.
- Nous pouvons insérer dans les sites internet maximum 20 photos; mais c'est à nous de définir le nombre de celles qui seront accrocheuses : donc visibles sur le site ; exemple: 6 ci-dessous



Pour supprimer les photos, cocher la case à côté de la petite croix rouge au bas de la photo concernée, puis enregistrer. La photo sera alors supprimée.

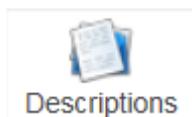
Pour de belles photos :

- Toujours **ouvrir tous les volets des menuiseries (maison vivante!)**
- Allumer la lumière si c'est sombre, ou utiliser le flash..
- Prendre la pièce des 4 angles (cela évite les mauvaises surprises...)
- Prendre toutes les pièces.
- S'il y a une vue particulière (montagne, mer, monuments), zoomer afin que les clients ne puissent pas définir le lieu de prise. (ou bien recouper avant de lighter).
- Mettre les photos verticales en dernière position d'affichage
- Prendre l'extérieur et les 4 côtés de l'environnement.
- Jardin : si c'est un jour de mauvais temps : nous devons reprendre des photos avec le soleil à l'occasion, le ciel bleu, lors d'une visite ou d'un passage sur ce secteur.
- Façade : pour ne pas se faire doubler, la mettre sur le site uniquement si c'est une exclusivité ou si le bien est perdu et donc que personne ne peut le retrouver (les clients sont malins, les confrères aussi !)
- Ordre : essayer de respecter un ordre logique
- Façade, pièces de vie, chambres, salle de bains, divers, jardin
- Pièces de vie, chambres, salle de bains, divers, jardin
- Ne pas mettre les wc en photo sur le site ! N'insérer que des photos positives!
- **Recouper les parties négatives sombres, en désordre, avec de l'ombre, etc..**

ATTENTION : s'appliquer particulièrement sur la photo N°1; la plus belle et ensoleillée, ciel bleu, sans ombre, tous les volets ouverts!

Les plus jolies photos dans les 5 premières. Certains partenaires ne prennent que la première ou les 3 premières ou les 5 premières. Et tous les sites (dont Abafim), mettent en avant la première avec le court descriptif.

DESCRIPTIONS



- **Toujours suivre la trame communiquée!**
- **Le titre ne doit pas dépasser 4 mots.**

Descriptif :

Nous cliquons sur le drapeau de la langue dans laquelle nous souhaitons rédiger le descriptif pour y accéder ; enregistrez au fur et à mesure (N.B : à chaque fois que nous enregistrons, nous devons re-cliquer sur le drapeau pour ouvrir à nouveau la traduction en cours).

SSSSTTTOOOOPPPP

A ce moment là, pour les 5 premiers biens (ou tout le temps pour les conseillers ne maîtrisant pas le français ou la ponctuation à la perfection), nous demandons à notre coach (ou si indisponible) une assistante de vérifier que tout est bon. Pensons à rédiger nos descriptifs sur Word (correction et enregistrement des informations : risque de coupure sur ABY !)

(Historique -> commentaire -> « *pouvez-vous svp vérifier le bien pour que je puisse le mettre en ligne. Merci d'avance* » -> cliquer sur « Coach », « assistante » (nous ne pouvons pas savoir qui verra le mail en premier »), coach, Dès que le coach a un moment, il va corriger nos éventuelles erreurs en nous les indiquant afin de progressivement ne pas les reproduire.

- **Le descriptif doit obligatoirement être traduit en Anglais avant la mise en ligne.** Débuter notre annonce par la description ; quand elle est rédigée et validée, aller immédiatement sur l'onglet « historique » puis dans les commentaires demander la traduction en anglais : « *bonjour, pouvez-vous svp me traduire ce bien et me prévenir quand c'est réalisé. Merci d'avance.* ». Cliquer ensuite sur « **traducteur** » pour qu'Aby envoie un mail à tous les traducteurs.
- **Pour les biens de + de 200K€ :** nous pouvons demander également la traduction en Hollandais, Espagnol, Allemand et Russe.
- **Pour les biens de + de 400K€ :** on peut demander la traduction en Arabe et Chinois.
ATTENTION : aucune traduction google, reverso ou autre ne sera acceptée. Si nous ne parlons pas couramment la langue, et ne maîtrisons pas la culture et les coutumes; des traducteurs sont à notre disposition. Chaque traducteur doit avoir reçu la validation et devra conserver cette qualité de traduction.
En cas de vente, la traduction sera vérifiée. Si elle n'est pas à la hauteur, la direction se donne le droit de refuser le paiement des 1%.

* Compléter la partie de droite :

- Nombres de pièces : on ne compte pas la cuisine, les WC, les salles de bains, les dégagements, les buanderies, les garages ...

- Surface de terrain : on arrondit toujours en dessous -> $1\ 026\text{m}^2 = 1\ 000\text{m}^2$ (facile à trouver si vous laissez la valeur exacte et si les données sont fausses et qu'on annonce plus de terrain que réellement = vente cassée !).
- Indiquer la dernière (plus récente) taxe foncière en date en précisant la date dans les notes internes

Pièces, surfaces et taxe :

» Nombre de pièces :	<input type="text" value="0"/>
» Nombre de chambres :	<input type="text" value="0"/>
» Surface habitable (m²) :	<input type="text" value="0"/>
» Surface terrain (m²) :	<input type="text" value="0"/>
» Taxe foncière (€) :	<input type="text" value="0"/>

- Indiquer le type principal (important pour la rubrique sur les sites partenaires) et le sous-type de bien
- Cliquer dans l'encadré blanc

Type principal :

Maisons

- Nous pouvons avoir plusieurs Types et sous types.

Exemples :

- Maison: Villa, (avant ou après 1985), etc..
- Ancien : Ferme, grange, etc
- Gites:

Type(s) et sous-type(s) :

Maisons » Avant 1985 Après 1985 RT 2012 Villas
 Contemporaines Lofts Pavillons Chalets A rénover

Ancien »

Appartements »

Châteaux / Belles Demeures »

Gites / Chambres d'hôtes »

Immeubles / Hôtels »

Commerces »

Terrains »

Neufs - Optimisation fiscale »

- Cocher les cases des caractéristiques correspondantes à notre bien ; Plain pied = aucune pièce à l'étage !

Terrains » Viabilisés Constructibles Propriétés agricoles Propriétés viticoles Propriétés sylvoles Industriels - Commerciaux

Neufs - Optimisation fiscale »

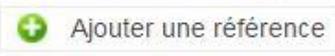
Caractéristiques :

Piscine	Plain-pied	Golf (-10 km)	Cheminée	Jardin	Arboré	Mur en pierre	Construction traditionnelle	Viabilisé	Habitable	
Clôture	Double-vitrage	Commerce à proximité (-500m)	Sans voisin (+100m)	Grande ville (-50km)	Ecole (-5km)	Terrasse				
Dépendances	Combles	Ascenseur	Sous-sol	Cave	Balcon	Garage	Mer	Vue mer ou montagne	Montagne	Ville
Campagne	Vignoble	Normes PMR	Lac	Authentique	Calme	Puits	Source	Parking	Equestre	

- Entrer les parcelles cadastrales, en cliquant sur la case « cadastre », la recherche des parcelles est directement réalisable sur le site cadastre.gouv.fr (cliquer à 2 reprises !). Sinon, entrer les numéros de parcelles recueillis sur le titre de propriété. Supprimer les lignes restées vides. La superficie totale exacte se met automatiquement selon les numéros de parcelles saisis. **Vérifier les mesures des propriétaires qui sont toujours plus larges.**

Références cadastrales : **CADASTRE** **GEOPORTAIL**

000	B	150	325	✘
000	B	151	425	✘
000	B	152	800	✘



» Superficie totale exacte (m²) : 1550

Indiquer toutes les références cadastrales ainsi que les superficies correspondantes, arrondissez à une superficie inférieure sur surface terrain. Exemple ci-dessus : 1 500 m² au lieu de 1 550 m².

PRIX

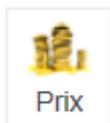
TARIF DES HONORAIRES DE NEGOCIATION TTC

(à la charge des vendeurs)

Vente d'immeubles à usage d'habitation, professionnels, commerciaux, terrains, fonds, cession de baux, parts de sociétés, parts sociales :

- Jusqu'à 60 000 € : forfait honoraires : 6 000 € TTC (à la charge du vendeur)
- A partir de 60 001 € : en % TTC, calculés sur le prix total de la vente (honoraires d'agence inclus à la charge du vendeur).
- Avis de valeur : 300 € TTC (sauf pour mise en vente : gratuit)

Prix net vendeur	Commission Abafim TTC	Coefficient à appliquer
De 60 001 à 360 000 €	10%	0,9
De 360 000 à 728 000 €	9%	0,91
De 728 000 à 1 196 000 €	8%	0,92
De 1 196 000 à 1 674 000 €	7%	0,93
De 1 674 000 à 2 162 000 €	6%	0,94
> 2 162 000 €	5%	0,95



- Indiquer le prix avec les honoraires d'agence inclus

- Indiquer le prix net vendeur

ATTENTION : de 60 001 à 360 000 € net vendeur (400 K€ HAI) : les honoraires sont de 10% du montant honoraires d'agence inclus donc voici le mode de calcul :

Prix net vendeur divisé par 0.9 = Prix HAI

Prix HAI multiplié par 0.9 = Prix net

De plus, nous arrondissons toujours à la centaine et au bénéfice du client : en-dessous pour un HAI et au-dessus pour un Net Vendeur.

Exemple : 100k € net vendeur = 100 000 / 0.9 = 111 111.11 € soit 111 000 € HAI.

340k € net vendeur = 340 000 / 0.9 = 377 777 € soit arrondi à 377 000 € HAI

1 990 000 HAI = 1 990 000 x 0.94 = 1 870 600 € soit 1 871 000 € net vendeur

Par contre, sur une offre d'achat, on arrondit toujours à la faveur du client vendeur.

Exemple : - Mandat signé avec un net vendeur 380K€ (commission de 9%) : 417 000€ HAI

- Offre d'achat à 380K€ HAI = 380 000 € x 0.91 (on n'applique pas la tranche supérieure !) = 345 800€ soit 346 000 € net vendeur !

Nos clients sont toujours gagnants!

- Indiquer l'estimation haute net vendeur = souvent 10% de moins que le prix net vendeur (sauf prise de mandat à l'estimation haute..)

- Indiquer l'estimation basse net vendeur = environ 10 à **20% de moins que l'estimation haute**

ATTENTION : nous devons être cohérent avec ce que nous avons annoncé au vendeur sur place. Mais comme c'est souvent toujours trop cher, nous lui avons automatiquement annoncé moins que ce qu'il en veut déjà.

Si le prix net vendeur baisse dans le futur, nos estimations baisseront également automatiquement : » bien qui se grille! »

Prix de vente :

» Prix actuel HAI :

» Unité :

Prix net et Estimation :

» Prix net (hors commission) :

» Estimation Haute net Vendeur :

» Estimation Basse net Vendeur :

- Envoyer une alerte par mail au client : laisser toujours « oui » sauf si erreur et nous devons modifier un prix que nous venons de modifier par exemple : sélectionner alors, dans ce cas, « non » pour ne **pas écoeurer les acquéreurs Abafim de mails inutiles!**
 - Changement du statut par « nouveau prix » : activer la fonction en cas de baisse de prix.
 - Ne pas oublier de se mettre un rappel un mois après par exemple pour désactiver le « nouveau prix ».
 - **ATTENTION : toujours justifier une baisse de prix.**
 - Soit nous avons un avenant signé : indiquer donc en dessous dans commentaire : avenant signé à x € net et x € HAI (nous pouvons également ajouter qu'ils peuvent encore baisser, ...)
 - Soit nous nous alignons à une autre agence : copier le lien de l'annonce dans l'autre annonce dans les commentaires en dessous (l'alignement ne doit pas donner lieu à un avenant sauf si le client veut baisser son net vendeur... Par contre, à la vente, il faudra négocier pour préserver nos honoraires).
- Ne pas oublier de prévenir tout le monde en cliquant sur « tous ».

Si changement de prix, rajouter un commentaire dans l'historique :

» Envoyer une alerte par email aux clients :

» Changement du statut par "NOUVEAU PRIX" :

» Commentaire (1000 caractères max.) :

Sélectionnez des destinataires pour envoyer par email cette activité

ENTRER UN MANDAT EN PROSPECT :

Ajouter un nouveau bien - Génération d'une référence :

» Type de mandat :

» Prochaine référence à attribuer :

Modifier la zone :

» Zone :

Passer un mandat Prospect en mandat AF :

PROSPECT
Options n°PT01073
En cours de création par Clotilde CAPDEVILLE

Enregistrer Valider Annuler

sur site :
Mandat Prospect
Date de création : [26/10/2017 à 14h22]
Date de modification : [26/10/2017 à 14h22]
Date de diffusion sur site : [26/10/2017]

Agent responsable : CAPDEVILLE Clotilde

Liste des traducteurs : Il n'y a pas encore de traducteur pour ce bien.

Options internes agence :
Panneau posé : Oui Non
Clés à l'agence : Oui Non

Options sur réseau Abafim international et Prestige (P) :
Anglais, Chinois, Espagnol, Français, Hollandais, Russe
(P) Anglais, (P) Chinois, (P) Français, (P) Russe

Nouveau Rdv, Archiver ce bien, Transfert mandat vers AF

Statut du bien : **Aucun**
Date de création :
Date de modification :

Aucun
Compromis de vente
Nouveau Prix
Retirée momentanément

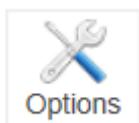
- Prospect : Passer un bien en statut « Prospect » permet de conserver la fiche du bien et toutes ses informations même si le mandat n'est pas à jour ; mandat plus valable (plus de 2 ans), en attente de requalification
- le bien n'apparaîtra pas sur le site mais la fiche peut continuer à être gérée par l'agent en charge : Pour passer le bien en Prospect, nous devons aller dans le panneau option : **Hors ligne d'abord !**

PROSPECT
Options n°AF20647
Belle maison de maître

Options sur site :
Diffusion du bien : En ligne **Hors ligne** Off Market **Prospect**
Date de création : [16/08/2017 à 08h27]
Date de modification : [06/03/2018 à 12h00]
Date de diffusion sur site : [28/08/2017]

Options internes agence :
Panneau posé : Oui Non
Clés à l'agence : Oui Non

OPTIONS



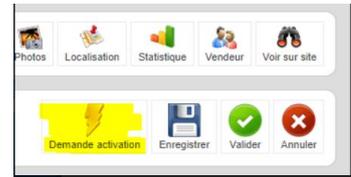
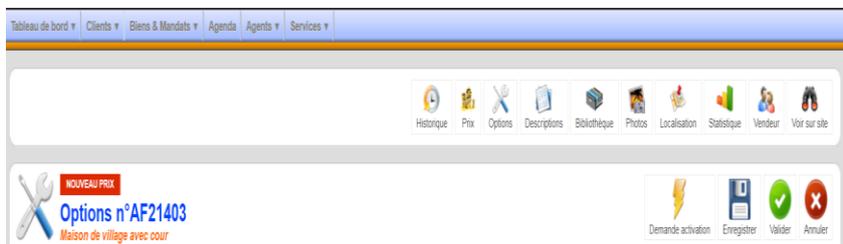
Une fois tout complété, nous terminons avec l'onglet « **option** ».

- Indiquer d'abord le type de mandat : avec ou sans exclusivité, Off Market

DEMANDE DE MISE EN LIGNE

Chaque mise en ligne d'un bien nécessite la validation de la part du coach ou de la Direction au préalable pour vérifier que tout soit correct;

Dès que l'annonce est fin prête, nous cliquons ensuite pour la mise en ligne :



- Demande de mise en ligne à votre coach Daniel FOURCADE :

Bonjour Daniel,
Peux-tu m'activer la mise en ligne de mon bien référence AF19926.
Merci à bientôt

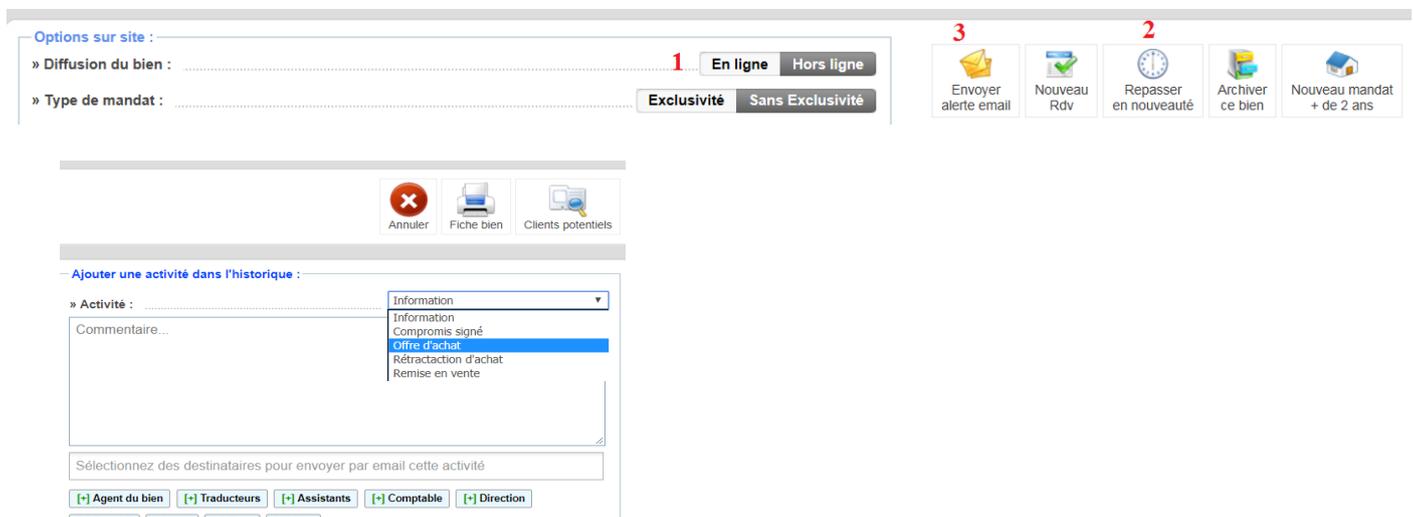
Une fenêtre s'ouvre.

Personnaliser le message si besoin puis cliquer sur « Envoyer ».

Le coach recevra un lien direct, et n'aura plus qu'à activer, nous pouvons alors suivre la procédure de mise en ligne.

MISE EN LIGNE : voici la procédure à suivre systématiquement dès que nous recevons la validation de notre coach:

- **1** Cliquer sur « Exclusivité » (le cas échéant).
- **2** Cliquer sur « repasser en nouveauté » (en fait, c'est mettre en nouveauté) sauf création du mandat le jour même.
- vérifier l'annonce sur le site www.abafim.fr ainsi que le rendu des photos
- **3** Cliquer sur « envoyer alerte mail » = il s'agit d'envoyer automatiquement un mail aux clients acquéreurs ayant l'alerte mail réglée avec les mêmes caractéristiques que notre bien.



- Si c'est un « coup de cœur » : permet de mettre le bien en avant sur le site. Par contre, 1 seul coup de cœur par conseiller. Si nous voulons dans le futur mettre un autre bien en coup de cœur, il faudra désactiver la fonction sur le 1^{er} bien pour la mettre sur l'autre, ou bien demander à la direction une exception.
- Statut du bien :
 - Compromis de vente : si le vendeur vend de son côté
 - Nouveau prix : c'est dans l'onglet prix
 - Retiré momentanément : si le vendeur le retire de la vente pendant quelque temps; mandat en attente de requalification, etc.
- Panneau posé : si nous posons des panneaux, nous l'indiquons afin de percevoir la commission de 5 %.

- A savoir : les panneaux sont réservés en priorité aux biens vendus puis, aux exclusivités situées sur un axe passant. Nous pouvons réaliser une vitrine, mais pas de bureaux pour recevoir le public avec l'enseigne Abafim.

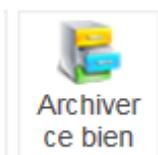
AUTRES ONGLETS :



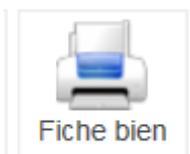
: permet d'avoir un nouveau numéro de mandat, en sauvegardant toutes les données. A faire avant les 2 ans de notre mandat. Si nous devons faire un avenant pour un mandat qui a 1 an et demi, c'est préférable de refaire directement un mandat plutôt qu'un avenant.

A utiliser si nous n'avons pas eu le mandat signé à la première présentation.. ou si le vendeur refuse de signer avec la date de création du mandat. Et bien entendu quand on requalifie un mandat sans exclusivité en exclusivité !

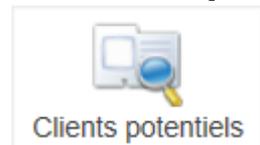
Il faut toujours dater le mandat de la date de création sur ABY!



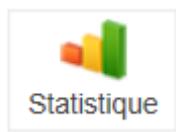
: uniquement quand il n'est plus à la vente définitivement : vente ou autre.



: permet d'avoir, lors des visites, toutes les informations sur le bien : notes internes, coordonnées du conseiller responsable, coordonnées des vendeurs, adresse, descriptif, ... **A ne surtout pas donner au client !**



: permet de voir la liste de nos clients dont les critères correspondent au bien. Ainsi, pour ceux qui n'ont pas de mail, nous pouvons les prévenir par téléphone ou SMS.



: outil pour établir le rapport d'activité et faire baisser le prix aux vendeurs

- Permet de constater le nombre de vues en chiffre :

Statistiques n°AF17375
Maison + dépendances + CU.

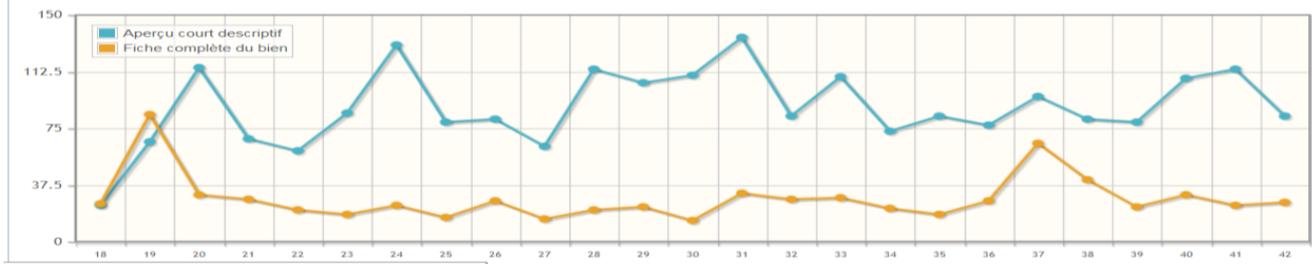
Rapport d'activité Graphiques Annuler

Statistiques générales

Langue	Aperçu description courte	Page vue descriptif complet	Nombre de contact	Nombre d'impression
🇫🇷 Français	2 079	495	0	13
🇬🇧 Anglais	146	63	0	12
🇳🇱 Hollandais	4	39	0	7
🇪🇸 Espagnol	4	30	0	0
🇩🇪 Allemand	5	29	0	2
🇷🇺 Russe	9	50	0	0
🇨🇳 Chinois	3	18	0	0
TOTAL	2 250	724	0	34

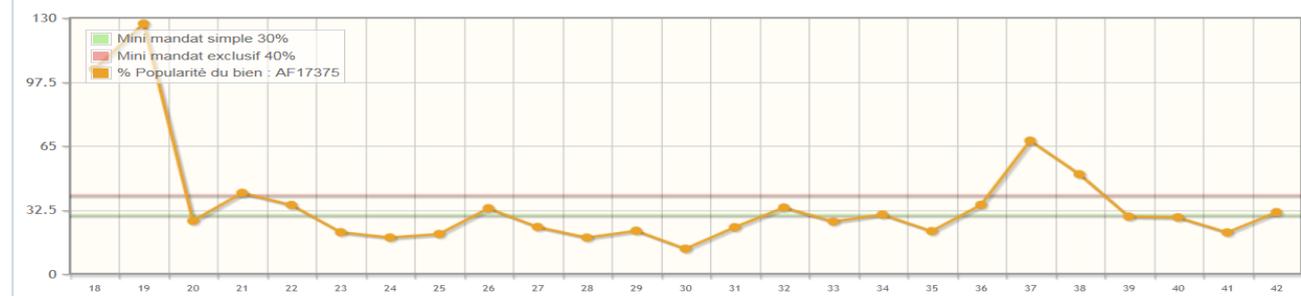
- En graphique :

Nombre d'aperçu et fiche complète affichée du bien (par semaine)



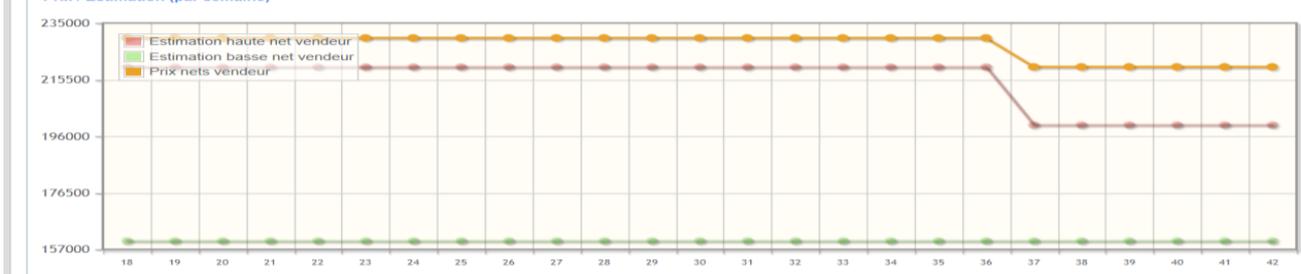
o La popularité :

Popularité du bien : Aperçu / Fiche complète (par semaine)



- Pour un mandat sans exclusivité : il doit être au dessus de 30% (ligne verte) pour être vendu
 - Pour un mandat avec exclusivité : il doit être au dessus de 40% (ligne rose) pour être vendu. Il arrive que des biens avec 60 % de popularité au bout d'un mois ne se vendent pas.
 - Comme par hasard, quand le prix descend, la popularité augmente au début, puis se grille progressivement.
- o Le prix par rapport à l'estimation :

Prix / Estimation (par semaine)

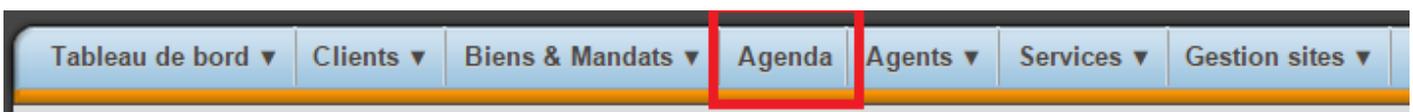


Conseil : quand nous aurons un bien en ligne depuis 8 jours ou 1 mois, ... selon le cas (vendeur A, B, C), contacter notre coach afin qu'il nous aide à l'expliquer aux vendeurs.



Rapport d'activité En cliquant sur l'icône nous pouvons l'envoyer par mail au client ou l'imprimer... après l'avoir personnalisé ... en fonction des résultats.

AGENDA



Comme pour rendez-vous, il vous suffit de cliquer et de trouver notre ligne. Par contre, impossible de cibler un client en particulier. Possibilité d'indiquer si nous sommes malade, en congés, ... nous prévenons les assistantes quand même en plus.

CRÉER UNE NOUVELLE TÂCHE :

Pour l'agent :

Type de tâche : **Congé**

Début le : **Rendez-vous** / 2015

à : **Congé** minutes

Termine le : **Maladie** / 2015

à : **8h** | **00** minutes

Texte :

Notification : Prévenir par email de cette tâche.

[Créer cette nouvelle tâche](#)

[Retour Planning Général](#)

AGENTS

Tableau de bord ▾ Clients ▾ Biens & Mandats ▾ **Agenda** **Agents ▾** Services ▾ Gestion sites ▾

Agents ▾ Services ▾ Gestio

- Liste des agents
- Mes rappels
- Modifier mon profil
- Carte des agents

Liste des agents

- On retrouve ici la liste des conseillers avec leurs numéros de téléphone et leurs adresses email

Sur site	Nom & Prénom	Accès	Email	Mobile	Fixe	Visites	Biens	Clients	Modification
✓	CEZARD Denis	Agent	denis@abafim.com	06 33 19 47 26	n.c.	12 094	676	4 846	14/01/2016 à 10h06
✓	AZZOUZI Karim	Agent	karim@abafim.com	06 77 69 69 64	05 62 69 06 25	23 736	357	3 628	23/02/2016 à 13h53
✓	BOISNEL Lysiane	Agent	lysiane@abafim.com	06 43 57 26 55	05 58 44 11 38	14 624	384	2 995	15/01/2016 à 18h01
✓	CARDELHAC Eliane	Agent	eliane@abafim.com	06 72 82 65 60	n.c.	11 174	407	2 875	23/02/2016 à 16h53
✓	ECHEBERZ Daniel	Agent	dani@abafim.com	06 79 43 94 31	05 62 41 46 23	10 068	442	2 534	02/03/2016 à 13h58
✓	SEGOT Jean-louis	Agent	jl@abafim.com	06 82 10 26 88	05 59 96 40 30	30 554	350	2 437	02/03/2016 à 09h30
✓	MECHAIN Arnaud	Agent	arnaud@abafim.com	05 32 85 62 47	05 59 63 32 36	6 890	148	1 551	27/09/2015 à 09h46
✓	FOURCADE Daniel	Direction	direction@abafim.com	06 67 17 94 13	05 62 34 54 56	31 561	523	1 257	04/03/2016 à 17h18
✓	SENGES Tatiana	Agent	tatiana@abafim.com	06 25 73 94 24	05 62 96 97 95	11 613	281	1 245	24/02/2016 à 09h43
✓	DELBREIL Thierry	Agent	thierry@abafim.com	06 70 17 47 72	05 62 97 29 23	12 312	175	1 104	09/11/2015 à 10h17
✓	CAZAUBON Emilie	Agent	emilie@abafim.com	06 88 92 56 08	n.c.	14 065	287	1 065	08/09/2015 à 10h58

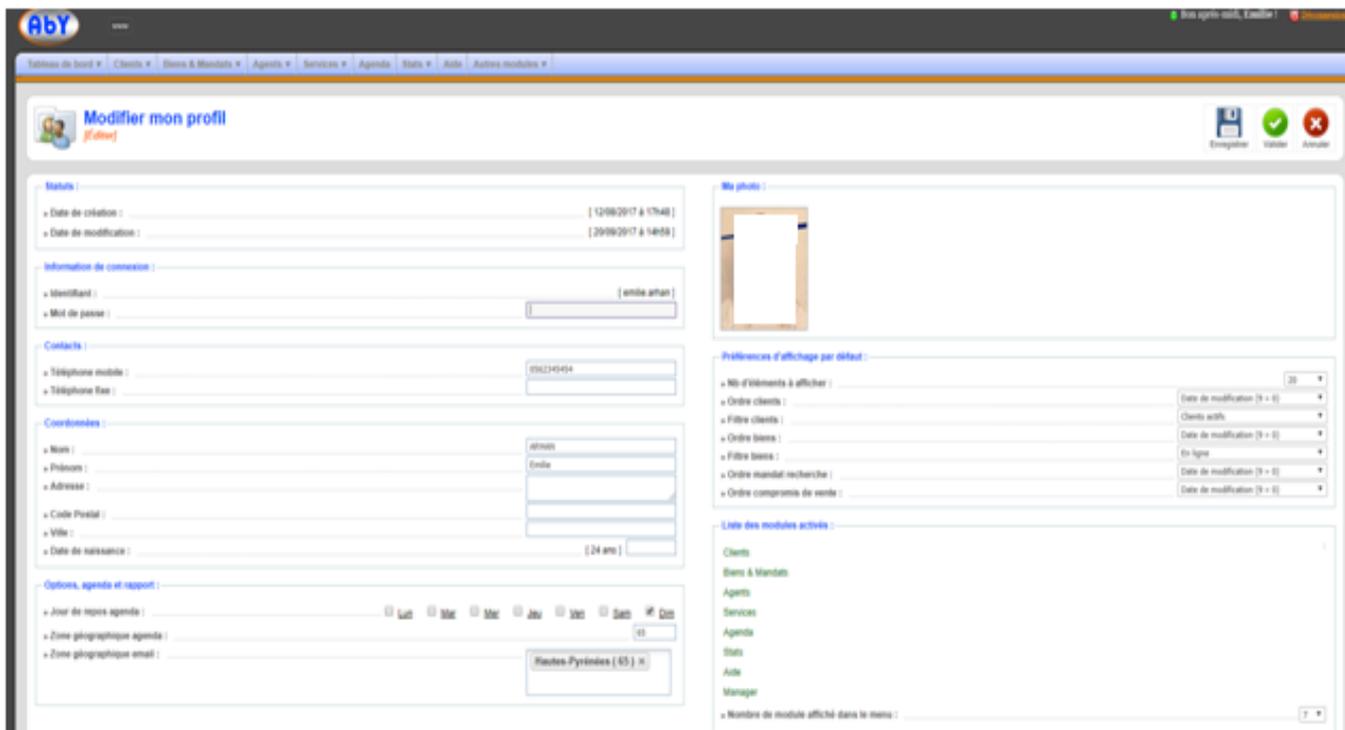
- Mes rappels : on retrouve tous ses rappels classés par mois

Mes rappels (22)

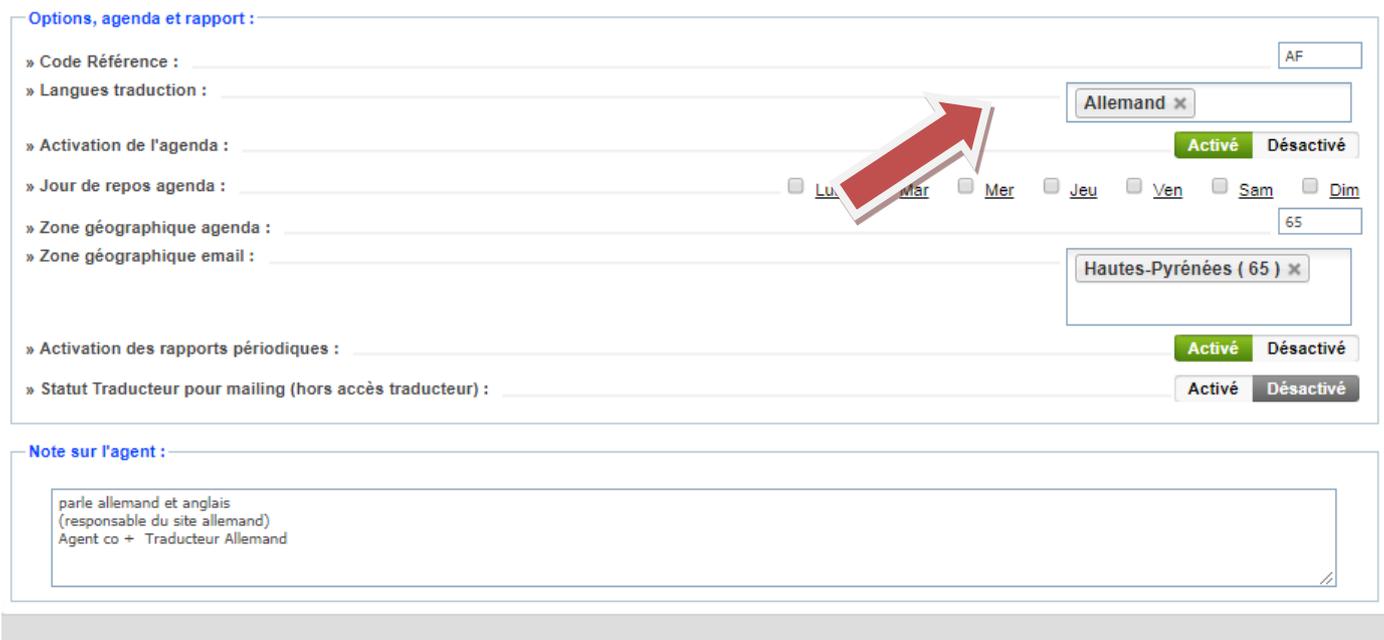
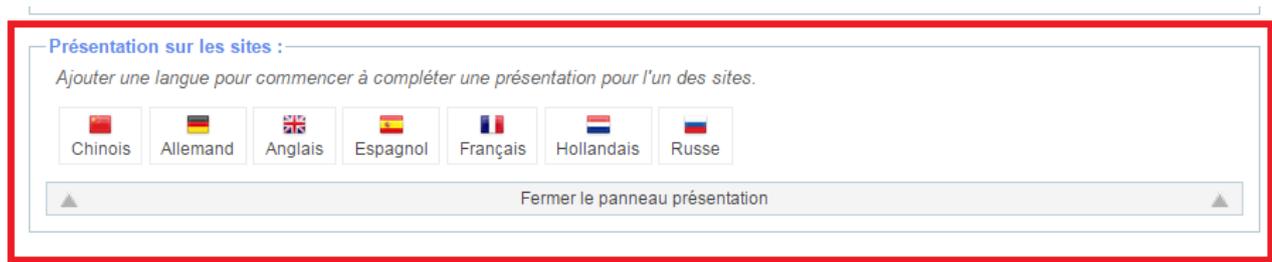
PÉRIODE : Janvier (01) / 2015

Date rappel	Client	Aperçu du message	Création
01/01/2015	Mme [Fiche client]	n.c.	29/07/2014 à 18h45
02/01/2015	Mr Lucas [Fiche client]	Penser à l'alignement : pour l'alignement, le temps de trouver les autres annonces chez les autres agences , et histoire de pouvoir dire que de ...	27/12/2014 à 10h01
03/01/2015	Mme Denise Et Pierre [Fiche client]	rappeler Didier données dans chemise noir avec trame nég	02/01/2015 à 19h04
03/01/2015	Mme Prescilia & SÉBASTIEN [Fiche client]	rappeler ils veulent venir faire une contre visite la semaine prochaine le lundi 5, le mardi 7 ou le jeudi 8 à 17h30.	02/01/2015 à 19h57
06/01/2015	Mme Irène [Fiche client]	pour faire le point	19/12/2014 à 17h56
06/01/2015	Mme Prescilia & SÉBASTIEN [Fiche client]	à 17h30 à Clairsoleil. amener offre d'achat.	03/01/2015 à 16h16
06/01/2015	Mr Loïc L. [Fiche client]	appeler	05/01/2015 à 18h10
07/01/2015	Mr Loïc. [Fiche client]	n.c.	06/01/2015 à 13h54
08/01/2015	Mr Danièle Et Jean Pierre [Fiche client]	pour voir où ça en est...	05/12/2014 à 17h01

- Modifier mon profil



La Langue de traduction est attribuée pour les agents et traducteurs habilités :



- Possibilité de modifier ses informations personnelles mais surtout très important de nous présenter pour le site Abafim (dans les langues que vous parlez)
Exemple :



Jérôme CRUZILLES

Nationalité :

Toute l'équipe Abafim est à mes côtés pour vous apporter le meilleur service et ses compétences techniques afin de vous permettre de réaliser votre projet immobilier sur toute la France en toute sérénité.

Je vous assure toute mon écoute, ma disponibilité, ma connaissance du secteur autour de Bagnères sur le département des Hautes Pyrénées. Je serai ravi de vous aider à trouver votre bien idéal ou vendre rapidement votre propriété.

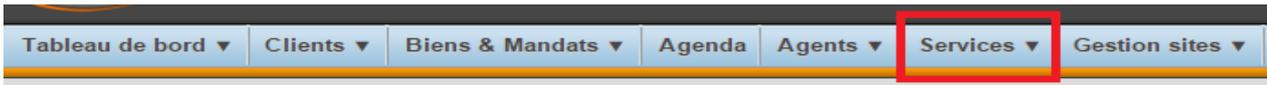
A très bientôt!

Cette page a été visitée 36 269 fois.

CARTE DES AGENTS (SECTEURS)



SERVICES



- Permet de rechercher les coordonnées d'un notaire, d'une banque, d'un diagnostiqueur, Guide de l'Immobilier, Lexique, Annuaire Services...



GERER SES PARAMETRES ET FILTRES SUR ABY



Préférences d'affichage par défaut :

» Nb d'éléments à afficher : 1000 ▾

» Ordre clients : Nom & Prénom (A > Z) ▾

» Filtre clients : Tous les clients ▾

» Ordre biens : Référence (9 > 0) ▾

» Filtre biens : En ligne ▾

» Ordre mandat recherche : Référence (9 > 0) ▾

» Ordre compromis de vente : Date de modification (9 > 0) ▾

ONGLET « FICHE ABY » : PREPARATION EMAILING

Cela nous permet de regarder rapidement points "+" et "-"



Emailing pour Mr Julien PUNGIER :

RETIRÉE MOMENTANÉMENT

Tarbes, bail tout commerce. FICHE ABY

TARBES (65000) - AF15262 - 21 000 €

Au centre ville de Tarbes, sur la principale artère commerciale, ce pas de porte vous offre 43m² de surface commerciale. Agréablement agencé et rénové, il dispose d'une superficie totale de 53 m². Fermé depuis peu, il dispose d'un bon potentiel de développement et peut être transformé en bail tout commerce.

Envoyé par l'alerte email le **30/01/2015 à 16h22** par **David LAPOUTGE**.

Envoyé par l'alerte email (Nvx prix) le **30/01/2015 à 16h20** par **David LAPOUTGE**.

Envoyé par l'alerte email (Nvx prix) le **29/11/2014 à 14h41** par **David LAPOUTGE**.

Envoyé par l'alerte email (Nvx prix) le **02/09/2014 à 10h34** par **Clotilde CAPDEVILLE**.

Envoyé par l'alerte email (Nvx prix) le **29/08/2014 à 18h29** par **Daniel FOURCADE**.

SYMBOLES DANS SUJET EMAIL INTERNE

- (Ex) pour Exclusivité
- (ØM) pour Off Market
- (Prestige) pour client Prestige

BIBLIOTHEQUE

Nous devons enregistrer les documents administratifs dans Aby dans l'onglet Bibliothèque. Ceci permet la communication interne et le travail en équipe sans se faire importuner par des curieux.

Tableau de bord | Clients | Biens & Mandats | Manager | Agenda | Agents | Services | Compte Email | Stats | Aide | Gestion sites | Autres modules

Historique | Prix | Options | Descriptions | Bibliothèque | Photos | Localisation | Statistique | Vendeur | Voir sur site

Bibliothèque n°AF22543
Maison avec garages, Tarbes

Enregistrer | Valider | Supprimer | Imprimer | Envoyer par email | Annuler

Choisissez un type de document :

Mandat de vente | Plan architecte | Plan cadastral | Relevé parcellaire | Vue aérienne | Diagnostics | Taxe foncières | Annexe

Sélectionnez des documents (PDF ou images) :

Sélect. fichiers | Aucun fichier choisi

Documents (4) :

Obligation de scanner le mandat de vente signé et l'enregistrer sur Bibliothèque - Mandat de vente pour que le coach puisse mettre en ligne l'annonce.



MAIL TYPE VENDEUR

Nous pouvons ainsi retrouver tous les documents nécessaires suivant le type de biens

Bonjour Monsieur C... VERD,
Suite à votre message pour.....

www.abafim.fr

Choisir Abafim Prestige, c'est la garantie de vendre au meilleur prix, et dans les plus brefs délais! Nous vous assurons notre compétence (la plus complète diffusion sur tous les supports nationaux et internationaux) et notre motivation, pour vous permettre de vendre votre bien. La satisfaction de nos clients est la meilleure récompense pour toute notre équipe.

Abafim Prestige est une agence immobilière indépendante, spécialisée dans la vente de propriétés pour la clientèle internationale (chinoise, russe, anglaise, allemande, néerlandaise, espagnole, l'ensemble de l'Europe mais aussi, le Conseil de Coopération du Golfe Arabique (C.C.G.) comprenant le Qatar, Oman, l'Arabie Saoudite, les Emirats Arabes Unis, le Koweït et Bahreïn, les USA, Australie, Canada, ...).

Huit langues sont couramment pratiquées à l'agence, et elle s'appuie sur un réseau de nombreux apporteurs d'affaires Outre-Manche, en Chine, en Russie, en Allemagne, aux Pays Bas, aux USA, en Espagne, au C.C.G., aux pays émergents, Europe, etc ...

Nous pouvons :

- soit réaliser une vente Off Market (vente privée en totale confidentialité);
- soit diffuser votre annonce gratuitement sur notre réseau national et international afin qu'elle soit visible dans le monde entier !

Pour préparer le reportage, quelques compléments d'informations nous seront utiles :

- Désignation, adresse complète du bien
- les références cadastrales
- une copie du titre de propriété (même par fax, souhaitée)
- si possible, un plan cadastral et plan côté des bâtiments?
- la copie de la dernière taxe Foncière
- bien libre de toute location?

le cas échéant pour les propriétés :

- copie de la facture énergétique
- copie des diagnostics
- nom du diagnostiqueur
- nom et coordonnées de votre notaire
- copie du rapport d'assainissement individuel ou collectif
- superficie du terrain / servitudes
- année de construction / garantie décennale
- nombres de chambres
- superficie habitable
- type de couverture
- chauffage

- annexes

le cas échéant pour les copropriétés :

- la copie du dernier relevé de Charges annuelles
- la copie des 3 dernières assemblées générales
- présence d'un ascenseur
- La superficie privative « loi Carrez »
- Documents à demander au syndic (à la charge du vendeur en cas de frais)

- Le carnet d'entretien de l'immeuble
- Les documents relatifs à l'organisation de l'immeuble et à sa situation financière
- Le nombre de lots de la copropriété
- Le montant moyen annuel de la quote-part, à la charge du vendeur, du budget prévisionnel correspondant aux dépenses courantes
- Procédure des travaux en cours
- Pré -état daté

le cas échéant pour les terrains: :

- Le certificat d'urbanisme opérationnel
- le plan des viabilisations
- la déclaration préalable
- le plan de bornage
- l'étude des sols
- le plan topographique

le cas échéant pour les sociétés: :

- 3 derniers comptes de résultats et bilans détaillés de toutes les sociétés
- quelle structure juridique?
- les 3 dernières DADS (pour connaître le nombre de salariés, fonction et salaires perçus)
- les % de parts si vente partielle
- le projet à court et long terme

Si nous sommes en accord sur les conditions de collaboration, dès que vous nous aurez donné tous les renseignements pour préparer le mandat de vente, nous le rédigerons et nous vous l'enversons. Après avoir signé en 2 exemplaires les mandats de vente recto verso : vous pourrez nous les renvoyer par courrier, par fax ou par mail. Avez vous des mandats de vente dans d'autres agences, si oui : à quel prix net vendeur et HAI? Enfin, vous pourrez vérifier tout le travail d'Abafim Prestige pour la vente de votre bien ainsi que le rapport de notre activité sur notre site Internet.

Nous vous rappelons également vos codes d'accès pour vous connecter à votre espace client sur notre site www.abafim.fr :

- Votre identifiant : **verdierced1@gmail.com**
- Votre mot de passe : **yrc104**

Pour votre information, d'autres vendeurs nous ont fait confiance avec des biens semblables au votre :
Si nous avons coché des biens semblables; ils s'affichent

Je peux vous assurer de mon entier dévouement pour vous permettre de vendre votre bien.

Je vous remercie pour votre confiance. Très cordialement.