

JOURNAL VISION 21

Interview Eric Patural : système informatique de suivi client

Questions :

1. Vous dirigez le réseau Abithéa. Comment voyez-vous le développement de la profession dans les 3 ans à venir ?

L'informatisation beaucoup plus interactive et le développement d'outils via Internet.

2. Quels seront les axes majeurs de développement pour un agent immobilier ?

La recette alternative comme le viager, la location avec si possible des vrais partenariats avec de la gestion, plus de financement comme les concessionnaires automobile.

3. Vous mettez l'accent sur l'originalité de la communication. Est-ce payant ?

Très payant et de plus développe une image bien plus dynamique de notre réseau et certainement de notre profession.

4. Vous êtes visiblement marqué par la génération informatique. Quelle est la place d'Internet dans le développement réseau ?

La place d'Internet est centrale. Sans Internet il n'y a plus de réplification instantanée, plus d'échanges, plus de réactivité. Plus de sentiment d'appartenance. En bref plus possible de revenir en arrière.

5. Vous attachez une grande importance au suivi et à la fidélisation client. Parlez-nous de votre dernier projet en la matière :

La grande nouveauté de cet rentrée pour notre réseau a été la mise place de la lettre « entre vous et nous ». Cet Email construit comme un Email d'un site marchand véhicule une dynamique forte et un suivi personnalisable. Dans tous les cas une attention qui permet à l'acquéreur de dire que « chez ABiTHEA on nous rappelle ».

Comment justifier d'honoraires si l'on se contente de faire visiter ? Comment obtenir une baisse de prix quand le vendeur ne sait pas toutes les actions entreprises au quotidien ? Il ne sait pas les fois où l'on parle de son bien alors que l'on ne le visite pas. Chez ABiTHEA il le sait et comprend pourquoi son bien ne se vend pas aussi vite qu'il aimerait.