

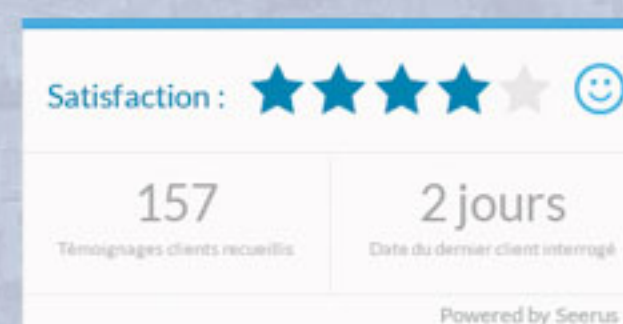
Développez votre activité en utilisant RealAdvice:  
le premier outil de reporting client et de monitoring d'agence adapté au marché de l'immobilier.



### 1) Inspirez confiance en prouvant votre valeur

Vous faites de l'expérience client une priorité ? Faites le savoir et valorisez votre professionnalisme en partageant la satisfaction de vos clients sur différents supports comme votre site internet, vos documents commerciaux ou les réseaux sociaux.

En laissant vos propres clients faire votre publicité, vous mettez vos prospects en confiance et accélérez efficacement l'acquisition de nouveaux contrats.



### 2) Évaluez votre agence à travers les yeux de vos clients

En interrogeant vos répondants sur différents critères après un premier échange, la conclusion d'une transaction ou l'avortement d'un processus, vous allez pouvoir :

- Évaluer la qualité perçue de vos prestations par l'ensemble des clients ou prospects avec qui un contact a été créé, et ce, que la transaction ait abouti ou non.
- Savoir ce qui se dit de vous et en connaître les raisons.
- Le cas échéant, savoir à quel niveau agir pour renouer avec la satisfaction et la confiance de vos clients ou prospects.
- Obtenir une connaissance client approfondie (notamment via les questions mutualisées).

### 3) Optez pour le monitoring de vos équipes et le benchmarking de votre agence

Avec cette fonctionnalité, vous utilisez votre sondage pour aller plus loin dans l'analyse de votre activité.

Grâce à un rapport mensuel détaillé analysant et comparant vos résultats par typologies de clients, par type de contrats, par région, par période et saison (...) et avec l'ensemble des résultats des agences, vous pourrez :

- Réaliser une évaluation de votre équipe et identifier avec eux les éléments que vous pouvez améliorer
- Motiver vos équipes : comme chaque transaction peut être rattachée à un avis client, cela pousse votre/ vos équipe(s) commerciale(s) à donner le meilleur d'elles-mêmes.
- Vous situer par rapport à d'autres agences au niveau d'une ville, d'une région ou du pays selon des critères que vous choisissez.
- Évaluer la qualité de vos services dans le temps grâce à la possibilité de comparer les résultats entre deux ou plusieurs périodes.





Développez votre activité en utilisant RealAdvice:  
le premier outil de reporting client et de monitoring d'agence adapté au marché de l'immobilier.

### 5) Profitez d'un outil rapide, fiable et automatisé

De la création de l'enquête jusqu'à la rédaction et l'envoi de rapports, l'ensemble du processus est automatisé et ne nécessite aucune gestion. De plus, l'actualisation des données et du témoignage client se fait en temps réels.



### 6) Faites le choix d'enquêtes entièrement personnalisées pour votre agence

Pour chaque agence, Real Advice génère des enquêtes entièrement personnalisées. Notre équipe de designers crée un format d'enquête qui traduit la philosophie de votre agence en adaptant les couleurs, les images et la structure du questionnaire.

### 5) Offrez à vos répondants des enquêtes one-to-one

Grâce à l'intégration de Real Advice dans de nombreux logiciels de gestion client, chaque questionnaire envoyé à vos clients s'adapte en fonction des données que vous détenez à propos de ceux-ci. Vous interrogez donc vos répondants uniquement sur l'information non encore à votre disposition. De cette manière, le nombre de questions posées diminue et rend l'expérience du sondage plus conviviale.



#### Les + RealAdvice

- ✓ Responsive Design
- ✓ Traçage
- ✓ Paramétrage simple
- ✓ Ajout de vidéos d'entrée ou de sortie
- ✓ Fonction networking (Facebook, Tweeter,...)
- ✓ API intégrable en 1 h à votre CRM/logiciel.
- ✓ Multilingue
- ✓ Sondage publiable sur site
- ✓ Témoignage client intégrable (via widget) sur site et sur réseaux sociaux