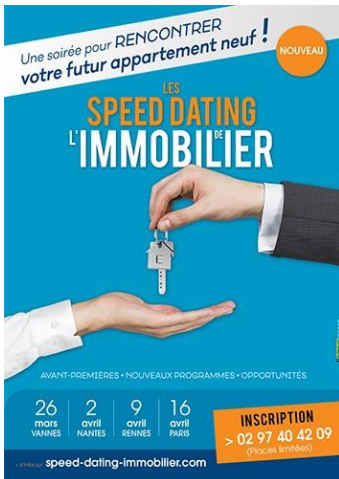


9 mars 2015

Le 26 mars à Vannes, le 2 avril à Nantes, le 9 avril à Rennes et le 16 avril à Paris

Promoteurs, découvrez le « Speed Dating Immobilier » et vendez plus vite vos programmes résidentiels



Les promoteurs le savent bien : les méthodes classiques de commercialisation (affichage, mailing, internet, salons...) ratissent large, mais coutent finalement cher rapportées au lot vendu. Afin de rendre le contact client plus efficace, Quintesis lance le « Speed Dating Immobilier ».

Le speed dating (rencontre rapide) est une technique de mise en relation de deux personnes partageant un intérêt commun. Née pour favoriser les rencontres sentimentales, elle fut transposée au recrutement professionnel à la plus grande satisfaction des employeurs et des candidats en recherche d'emploi. Son extension à l'immobilier est un vrai « plus » pour les promoteurs.

De l'efficacité dans le recrutement des prospects

Cette nouvelle méthode révolutionne l'acte de rencontre entre un promoteur et son client potentiel. En effet, contrairement aux usages en vigueur où les promoteurs attirent les acheteurs potentiels vers leur stand, dans le « Speed-dating immobilier », c'est l'acheteur potentiel qui va choisir de rencontrer les professionnels en fonction des appartements proposés à la vente.

Un excellent rapport prix-efficacité. Par rapport à un salon immobilier classique, une soirée de speed dating fait économiser des frais de stand et de mobilisation du personnel pendant le week-end. Les clients sont « triés sur le volet » : lors d'une soirée de Speed Dating Immobilier, d'une durée de 4 heures, le promoteur rencontre des acheteurs préinscrits en situation d'achat clairement exprimée.

Une soirée dédiée à la vente. Le promoteur est assuré d'avoir un minimum de 10 à 12 entretiens au cours de la soirée. Les rendez-vous ont été pris pour lui et il reçoit une fiche prospect pour chaque client. Banquiers et notaires sont présents dans la salle afin de renseigner les clients et accélérer les prises de décisions. L'émulation créée par l'animation favorise les signatures de réservation.

Transformer les entretiens en ventes

Les soirées se déroulent de 17h à 21h. Avec chaque client, le promoteur dispose de 8 minutes pour présenter son programme et obtenir, sinon la signature immédiate d'une réservation, du moins la fixation d'un nouveau rendez-vous, dans ses bureaux ou sur le lieu de vente, afin de concrétiser le projet d'acquisition. A l'issue de la soirée, l'organisateur procède à un débriefing avec les promoteurs et assure un suivi personnalisé des clients.



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 0221-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Un concept innovant et valorisant. Pour un promoteur, le Speed Dating Immobilier est un moyen efficace, rapide et bon marché de regonfler son carnet de rendez-vous. C'est une façon discrète de lancer sa pré-commercialisation (même si le permis n'est pas purgé) et une technique ciblée pour faire découvrir ses nouveaux programmes. C'est aussi un moyen redoutable de clore un bilan de programme sans afficher de rabais au grand public. **Au final**, il s'agit d'un concept innovant qui valorise la modernité de la marque du promoteur.

Le programme des prochains « Speed Dating de l'Immobilier » :

- Le 26 mars à Vannes
- Le 2 avril à Nantes
- Le 9 avril à Rennes
- Le 16 avril à Paris

A propos de Quintesis

Agence de communication et d'innovation créée en 1999, Quintesis travaille depuis plus de 10 ans dans l'immobilier. Basée à Vannes, Nantes et Paris, elle accompagne en permanence une vingtaine de promoteurs dans leurs actions de communication et dans leurs plans médias. Dirigée par Gaël Patout, Quintesis est à l'initiative du Magazine OUEST dont le rayon d'action couvre le Grand Ouest et Paris. Par ailleurs, elle édite les sites www.ouest-immobilier-neuf.com et www.tv-ouest-immobilier.com dédiés à l'immobilier neuf. Quintesis possède de nombreuses bases d'adresses ciblées en affinité immobilière dans chaque ville de l'Ouest, mais aussi à Paris où elle est fortement impliquée dans les réseaux économiques bretons.

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [Les images HD](#)
- [Toutes les informations sur Quintesis](#)



Contact Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>