

SECRET #2

**Découvrez des stratégies
que vous pouvez mettre en
place grâce à l'intelligence
artificielle pour générer des
mandats en automatiques.**

**Découvrez des stratégies concrètes grâce
à l'IA pour générer des mandats
automatiques**



L'IA, ce n'est pas magique.

Elle ne va pas vous livrer des mandats sur un plateau.



L'IA, ce n'est pas magique.

Elle ne va pas vous livrer des mandats sur un plateau.

Par contre, elle peut vous faire gagner un temps énorme et transformer vos actions quotidiennes en résultats réels.

**L'IA sans stratégie
=
perte de temps**



L'IA sans stratégie = perte de temps

Si vous utilisez l'IA sans une bonne stratégie, vous allez juste échouer... plus rapidement.

Le but aujourd'hui, c'est de voir comment l'IA peut se brancher sur une stratégie immobilière qui fonctionne déjà pour :



L'IA sans stratégie = perte de temps

Si vous utilisez l'IA sans une bonne stratégie, vous allez juste échouer... plus rapidement.

Le but aujourd'hui, c'est de voir comment l'IA peut se brancher sur une stratégie immobilière qui fonctionne déjà pour :

- Être visible et reconnu dans votre secteur



L'IA sans stratégie = perte de temps

Si vous utilisez l'IA sans une bonne stratégie, vous allez juste échouer... plus rapidement.

Le but aujourd'hui, c'est de voir comment l'IA peut se brancher sur une stratégie immobilière qui fonctionne déjà pour :

- Être visible et reconnu dans votre secteur
- Attirer les bons prospects



L'IA sans stratégie = perte de temps

Si vous utilisez l'IA sans une bonne stratégie, vous allez juste échouer... plus rapidement.

Le but aujourd'hui, c'est de voir comment l'IA peut se brancher sur une stratégie immobilière qui fonctionne déjà pour :

- Être visible et reconnu dans votre secteur
- Attirer les bons prospects
- Transformer cette visibilité en rendez-vous, puis en mandats



Et vous ?



Petite question pour vous :
Est-ce que vous avez aujourd'hui une
stratégie claire pour obtenir des
mandats ?

A low-angle, close-up photograph of several sprinters in their starting blocks on a red running track. The focus is on the athletes' hands and forearms as they prepare for the start. The background is blurred, showing more athletes and the track's lanes.

On va passer au concret

Exercice en live

**Envoyez-moi vos profils Instagram
dans le chat.**

Les 5 piliers d'un profil qui attire des prospects

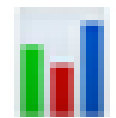
👉 Points à afficher :

① Photo pro et reconnaissable



👉 Points à afficher :

- ① **Photo pro et reconnaissable**
- ② **Bio = promesse claire + crédibilité**



Ex-financier | 20 ans d'expérience



J'aide à vendre sereinement, au meilleur prix



J'accompagne les entrepreneurs à réussir

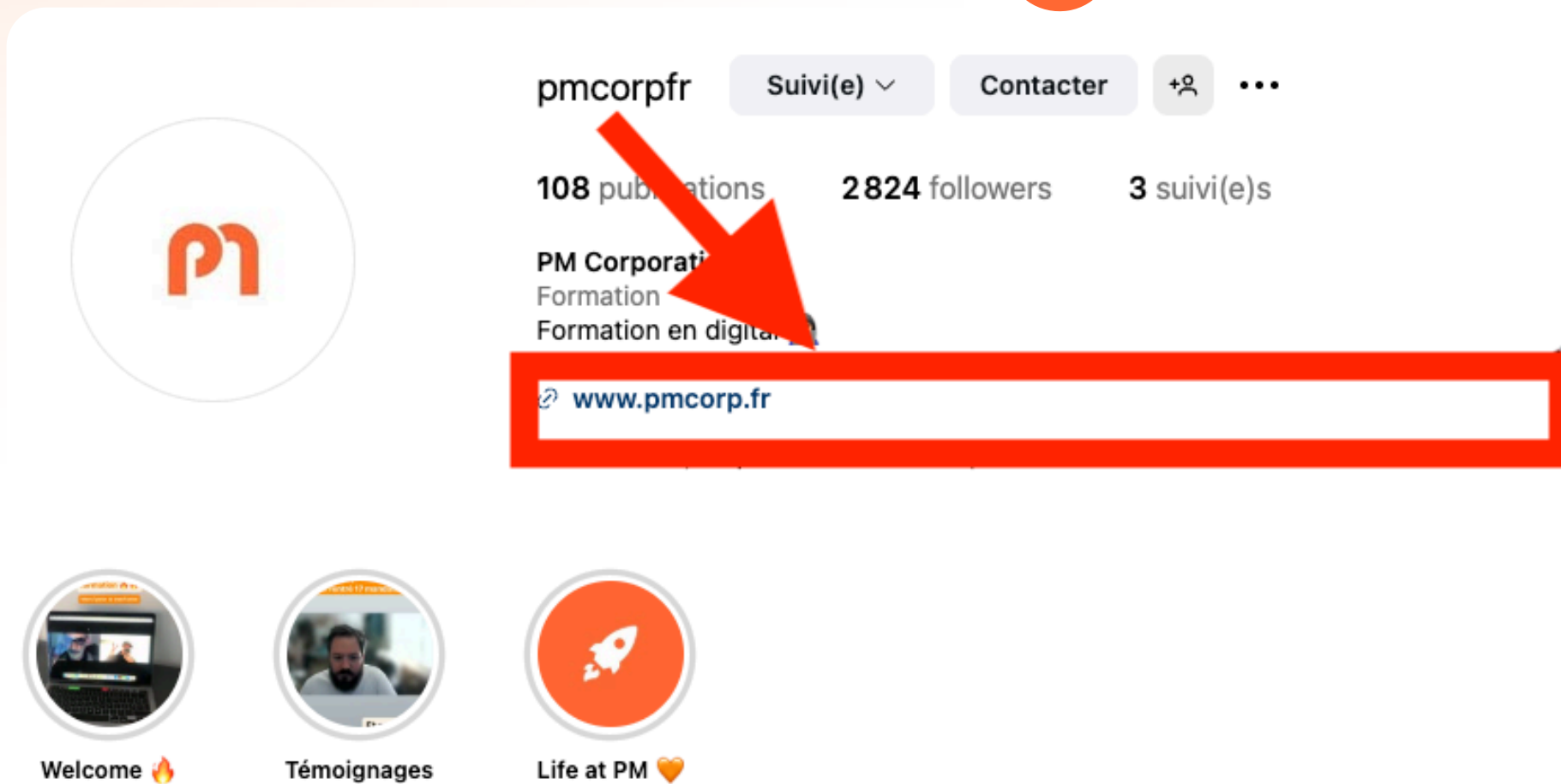


Découvre comment

🔗 card.pm/iad/albin.quicampoix

👉 Points à afficher :

- ① Photo pro et reconnaissable
- ② Bio = promesse claire + crédibilité
- ③ Call-to-action (lien) vers un lead magnet



👉 Points à afficher :

- ① **Photo pro et reconnaissable**
- ② **Bio = promesse claire + crédibilité**
- ③ **Call-to-action (lien) vers un lead magnet**
- ④ **Highlights (stories à la une) = preuve sociale**



Acheteurs



Vendeurs



Moment OFF



Commerçants



Jeu-concou...

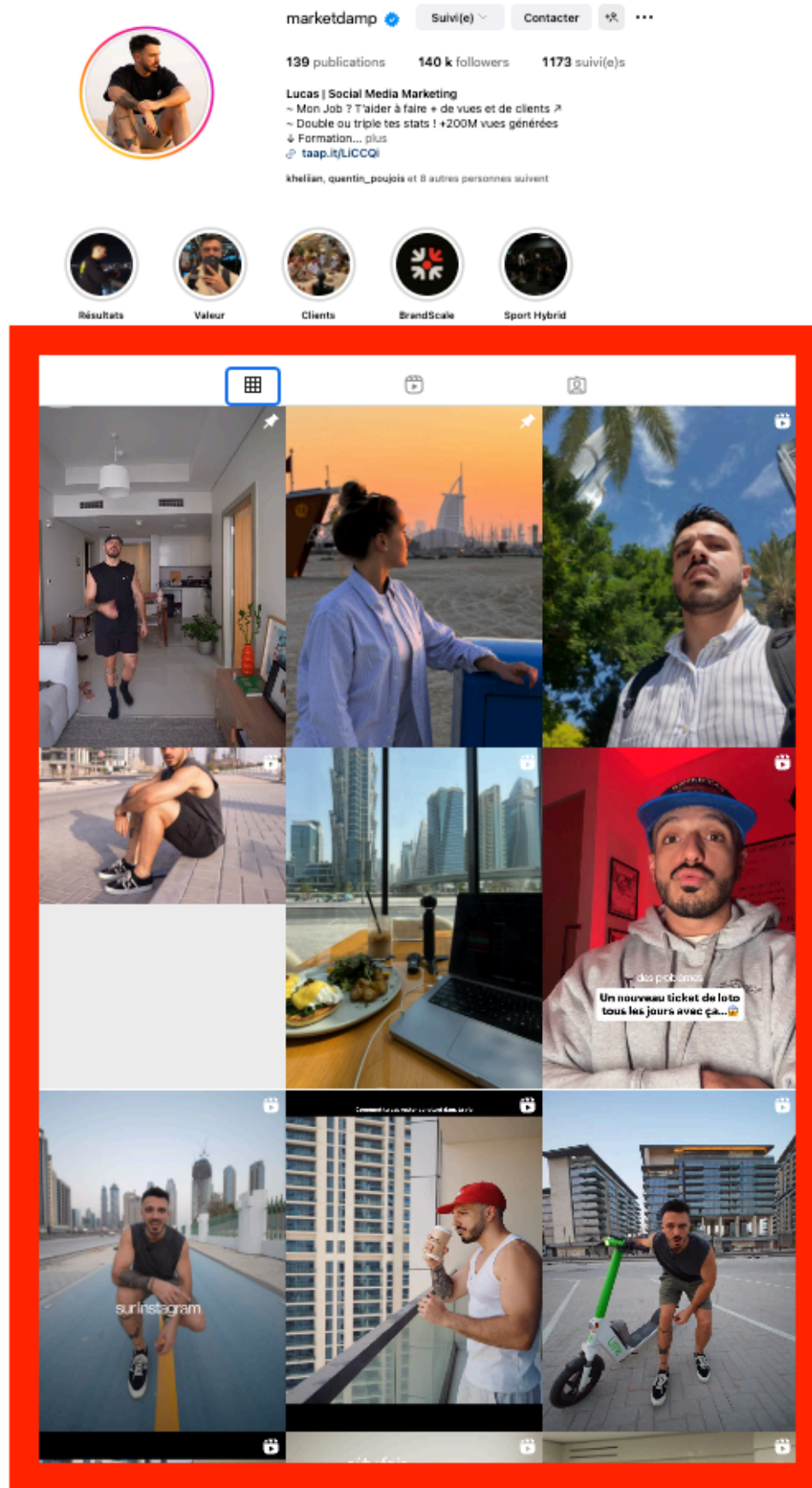


Projet



👉 Points à afficher :

- ① Photo pro et reconnaissable
- ② Bio = promesse claire + crédibilité
- ③ Call-to-action (lien) vers un lead magnet
- ④ Highlights (stories à la une) = preuve sociale
- ⑤ Cohérence visuelle minimale



Points à afficher :

- ① **Photo pro et reconnaissable**
- ② **Bio = promesse claire + crédibilité**
- ③ **Call-to-action (lien) vers un lead magnet**
- ④ **Highlights (stories à la une) = preuve sociale**
- ⑤ **Cohérence visuelle minimale**

Un bon profil, ce n'est pas d'être beau. C'est d'être lisible et crédible.

Points à afficher :

- ① **Photo pro et reconnaissable**
- ② **Bio = promesse claire + crédibilité**
- ③ **Call-to-action (lien) vers un lead magnet**
- ④ **Highlights (stories à la une) = preuve sociale**
- ⑤ **Cohérence visuelle minimale**

Un bon profil, ce n'est pas d'être beau. C'est d'être lisible et crédible.

Votre objectif, ce n'est pas d'avoir des likes mais de donner envie aux propriétaires de cliquer et de vous contacter.

Analyse en direct

Prompt pour améliorer votre Bio Instagram :

“Agis comme un copywriter expert en branding immobilier.

Ta mission est de rédiger une biographie Instagram percutante, en 150 caractères maximum, pour un conseiller immobilier spécialisé dans [VILLE / SECTEUR].

La bio doit obligatoirement inclure :

1. Une promesse claire orientée client vendeur (vendre vite, au meilleur prix, en toute sécurité, sans stress, etc.)
2. Un élément de preuve sociale ou de crédibilité (expérience, accompagnement, nombre de clients, expertise locale, spécialisation investisseurs/primos-accédants, etc.)
3. Un appel à l'action clair incitant à cliquer sur le lien en bio (ex : estimation gratuite, guide offert, prise de RDV).
4. Un ton engageant, humain et professionnel, qui inspire confiance.
5. Des émojis pertinents mais pas excessifs, qui aident à la lisibilité.

Donne-moi 5 versions différentes :

- Version simple & épurée
- Version premium (haut de gamme / immobilier de prestige)
- Version proximité (très humain, local, chaleureux)
- Version orientée investisseurs
- Version dynamique/énergique (axée rapidité & efficacité)

Chaque version doit être différente dans le ton, mais garder les 3 piliers : promesse + crédibilité + call-to-action.”

Prompt pour améliorer vos stories à la une sur Instagram :

Agis comme un expert en marketing immobilier spécialisé sur Instagram.

Ta mission est de me proposer des idées de stories à la une pour un conseiller immobilier spécialisé dans [VILLE/SECTEUR].

Contraintes :

1. Chaque story à la une doit avoir un titre court (1 mot ou 2 max) et clair.
2. Elles doivent couvrir les éléments essentiels qui rassurent et donnent envie de travailler avec moi : crédibilité, expertise locale, témoignages, accompagnement client, process, résultats.
3. Inclure des suggestions visuelles (icône/emoji/couleur) pour chaque story à la une afin qu'elles soient reconnaissables et attirent le regard.
4. Donne-moi au moins 10 propositions adaptées à l'immobilier.
5. Fais-moi aussi une déclinaison "haut de gamme / prestige" et une déclinaison "investisseurs" pour comparer les positionnements."

“Votre profil = votre vitrine”



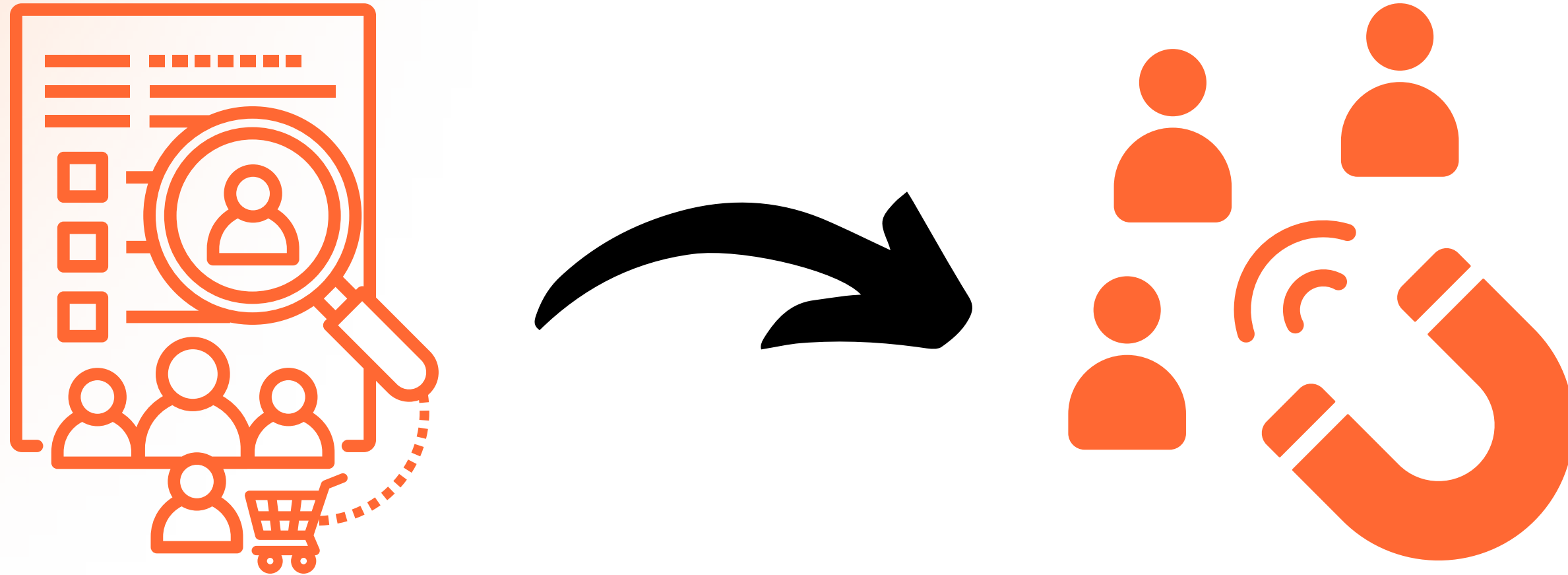
“Votre profil = votre vitrine”



Un profil optimisé, c'est une vitrine.

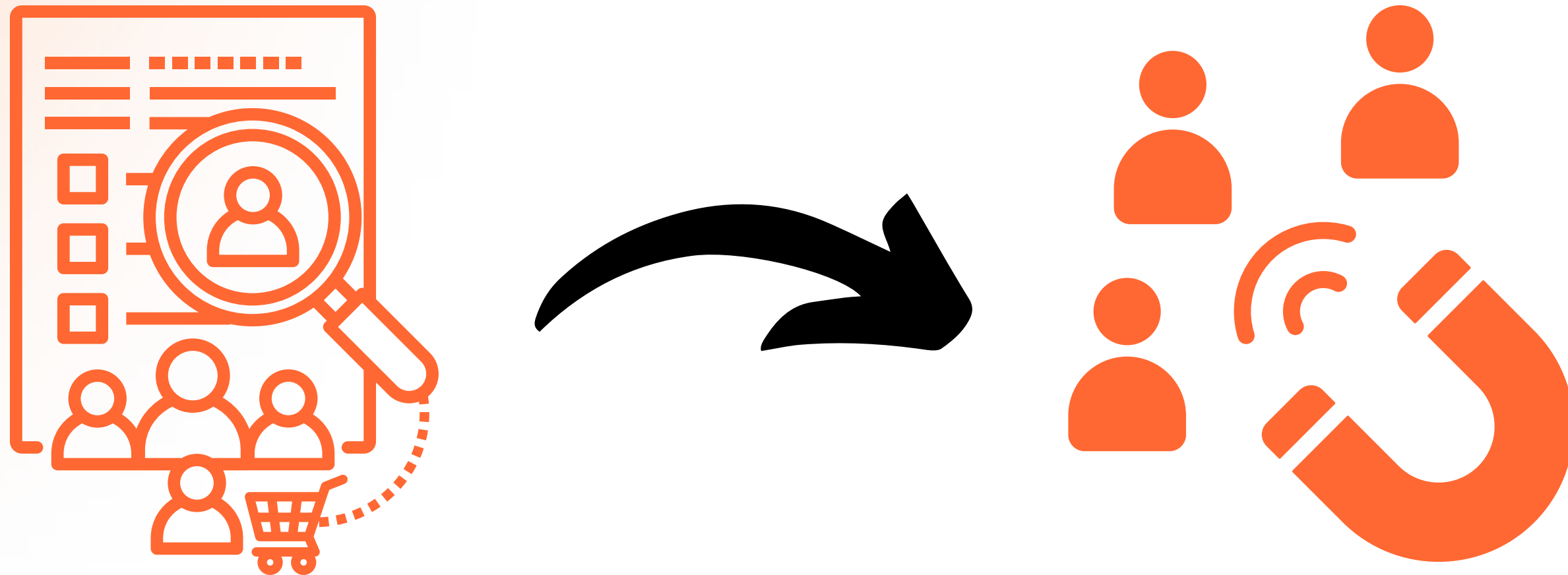
Mais attention : une vitrine sans visiteurs, ça ne sert à rien.
Donc maintenant qu'on a la vitrine, voyons comment faire entrer des prospects dans la boutique.

De la vitrine à la collecte de prospects



Le meilleur moyen d'attirer des prospects, c'est de **leur donner une bonne raison de vous laisser leurs coordonnées.**

De la vitrine à la collecte de prospects



Le meilleur moyen d'attirer des prospects, c'est de **leur donner une bonne raison de vous laisser leurs coordonnées.**

C'est ce qu'on appelle **un lead magnet.**

Exemple simple :



‘Guide gratuit : 3 erreurs à éviter quand vous vendez à [Ville].’

(Exemple concret dans quelques secondes)

Le but ? Transformer vos visiteurs Instagram ou Facebook en vrais contacts qualifiés.

Le chemin simple vers le mandat



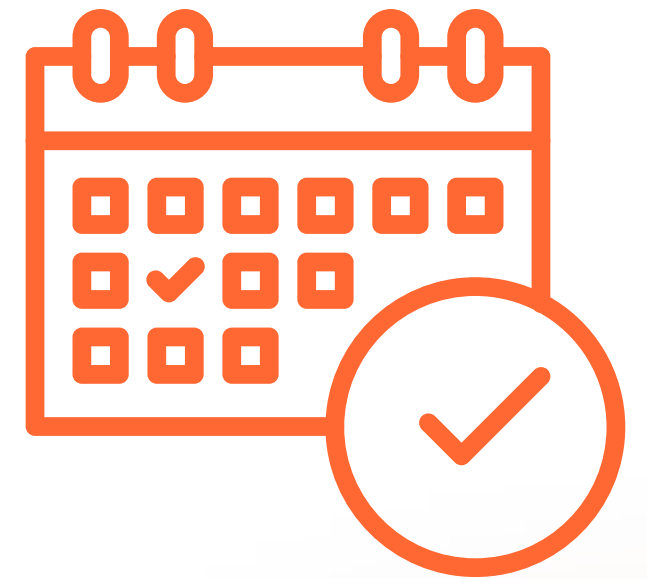
Profil



Lead magnet



Tunnel
(emails/messages)



Rendez-vous

Un chemin qui transforme un inconnu en rendez-vous.



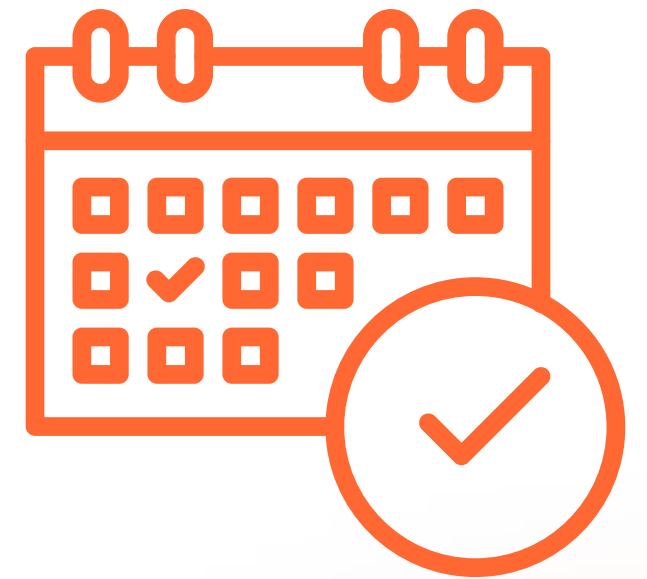
Profil



Lead magnet



Tunnel
(emails/messages)



Rendez-vous

Un tunnel de vente, c'est juste un chemin qui transforme un inconnu en rendez-vous.

Pas besoin de technique compliquée : le prospect clique → télécharge → reçoit vos messages → prend rendez-vous.

Exemple concret en direct

(Création d'un Leadmagnet)

Prompt pour créer un E-book :

“Agis comme un rédacteur professionnel spécialisé en immobilier et en copywriting.

Ta mission est de rédiger un ebook pédagogique et engageant.

🎯 Objectif : Aider [CIBLE] (ex : propriétaires, investisseurs, primo-accédants) à [OBJECTIF PRINCIPAL] (ex : vendre vite, investir sans erreur, estimer leur bien, etc.), tout en me positionnant comme un expert de référence dans [VILLE/SECTEUR].

Contraintes de rédaction :

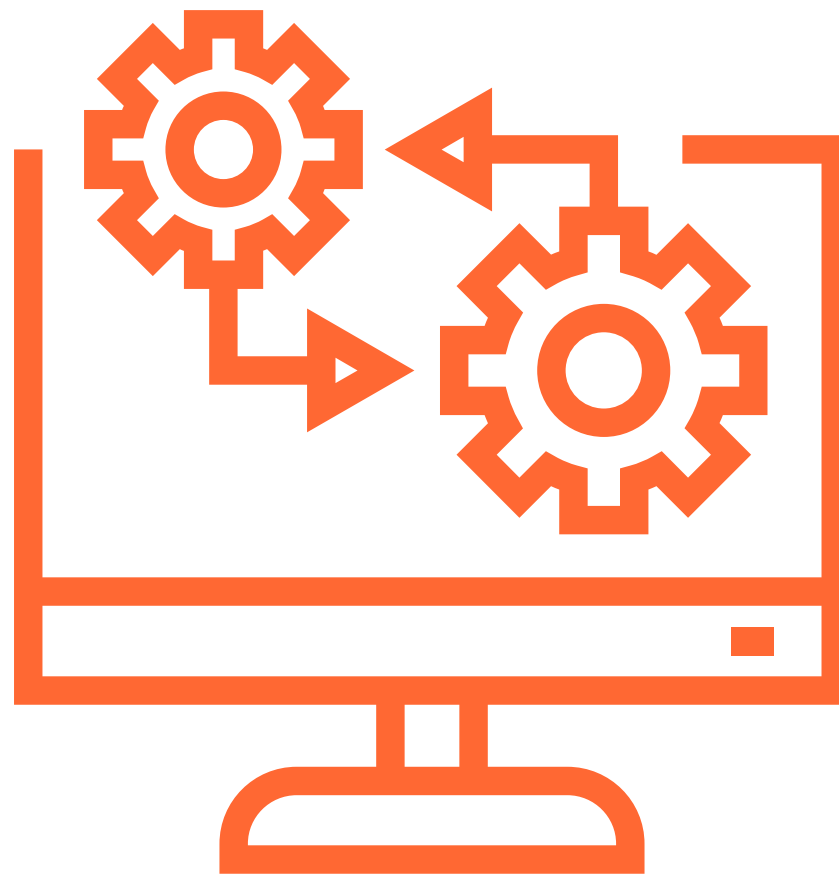
1. ****Ton**** : professionnel, clair, pédagogique, mais humain (pas trop technique).
2. ****Structure**** :
 - Introduction accrocheuse (présenter le problème + pourquoi il est urgent d’agir)
 - 3 à 5 chapitres structurés avec titres percutants
 - Cas concrets, exemples et conseils pratiques
 - Checklist ou résumé pratique à la fin de chaque chapitre
 - Conclusion avec appel à l’action clair (ex : “Contactez-moi pour une estimation gratuite”).
3. ****Style**** : phrases courtes, lisibles, orientées bénéfiques pour le lecteur.
4. ****Valeur ajoutée**** : chaque chapitre doit contenir au moins un exemple concret, une statistique ou une astuce directement applicable.
5. ****Longueur**** : environ [NOMBRE DE PAGES] pages (adapter selon l’objectif).
6. ****Visuels suggérés**** : proposer pour chaque chapitre des idées de visuels (icônes, photos, graphiques simples).

Variables à insérer :

- [CIBLE] = Propriétaires / Investisseurs / Primo-accédants
- [VILLE/SECTEUR] = Nom de la ville ou zone d’expertise
- [OBJECTIF PRINCIPAL] = Ce que le lecteur veut accomplir (ex : vendre vite, maximiser le prix, investir rentable)
- [NOMBRE DE PAGES] = Durée souhaitée (ex : 5, 10, 20 pages)
- [ANGLE] = Angle ou positionnement (ex : rapidité, rentabilité, sérénité, prestige, etc.)

À la fin, propose-moi 3 titres accrocheurs pour cet ebook et un sous-titre pour chacun.”

“Nurturing* automatisé” = éducation de votre prospects



Et maintenant, imaginons que quelqu'un télécharge ce guide.

Nurturing = éducation*

Prompt pour créer des mails

“Agis comme un copywriter expert en immobilier et en email marketing.

Ta mission est de rédiger une séquence de 3 emails à envoyer automatiquement après qu’un prospect [CIBLE] ait téléchargé mon ebook intitulé : [TITRE DE L'EBOOK].

🎯 Objectif :

1. Créer un lien de confiance et positionner mon expertise.
2. Apporter de la valeur en rappelant les bénéfices de l’ebook et en ajoutant des conseils pratiques.
3. Inciter le prospect à passer à l’action → me contacter pour [APPEL À L’ACTION] (ex : estimation gratuite, rendez-vous téléphonique, audit personnalisé).

Contraintes de rédaction :

- Style : clair, professionnel mais humain, ton engageant (pas commercial agressif).
- Longueur : 200 à 300 mots max par email.
- Structure :
 - **Email 1 (J+0)** : Remercier + livrer l’ebook + teaser sur la suite (“vous allez découvrir…”).
 - **Email 2 (J+2 ou J+3)** : Apporter de la valeur (résumer 1 conseil clé du guide + ajouter un tips inédit).

Positionner mon expertise locale dans [VILLE/SECTEUR].

- **Email 3 (J+5 ou J+7)** : Invitation claire à l’action (“Si vous voulez appliquer ces conseils sans erreur, je vous propose…”).

Inclure à la fin de chaque email :

- Une phrase qui incite à me répondre directement (“Répondez à cet email si vous avez une question spécifique”).
- Une signature professionnelle crédible (Nom + Rôle + Spécialisation + Coordonnées).

Variables à personnaliser :

- [CIBLE] = propriétaires / investisseurs / primo-accédants
- [VILLE/SECTEUR] = zone d’expertise
- [TITRE DE L'EBOOK] = titre exact de ton lead magnet
- [APPEL À L’ACTION] = action souhaitée (ex : estimation gratuite) “

Exemple de tunnel de vente en direct

ETAPE 1 : Capture

pm Corp.

🚫

Les erreurs que 80 %
des acheteurs font (et
que vous n'avez pas
besoin de répéter)

Évitez les pièges classiques, sécurisez votre achat, et
gagnez du temps sur votre projet immobilier à Roanne.

✔ Liste claire des 7 erreurs les plus fréquentes

✔ Anticipez tous les frais cachés dès le départ

✔ Mettez en place une stratégie d'achat solide

➕ Bonus : vidéo de 15 min offertes

📖

LES ERREURS
QUE 80%
DES
ACHETEURS
FONT

et que vous n'avez pas besoin de répéter

MATTHEO ROYER

ATELIER DEKOME

4 avis • 1 photo

★★★★★

Il y a 8 semaines

Merci à Matthéo pour cette session de coaching "Un scénario de prospection efficace", super limpide, concret et immédiatement applicable. J'ai particulièrement apprécié le déroulé des étapes, les arguments construits et les conseils sur mesure. Un accompagnement motivant et efficace.

Obtenir mon guide

↓

Pas de paiement requis

CGV | Mentions légales | Politique de confidentialité

Ce site ne fait pas partie du site web Facebook ou de Facebook, Inc. ni de Google Inc.
En outre, ce site n'est pas endossé par Facebook en aucune façon ni par Google Inc.
Facebook est une marque déposée de Facebook, Inc.

©2023 pm-corp.com - Tous droits réservés.

Google

★★★★★

ETAPE 2 : EBOOK (+ Bonus)

Votre guide est en cours d'envoi, vous le recevrez par mail dans :
00 : 00 : 09 : 02
JOURS HEURES MINUTES SECONDES
en attendant lisez ceci 📖📖

Je vous montre comment obtenir une offre d'achat pour votre bien immobilier en moins de 14 jours

Clique ci-dessous pour visionner la vidéo qui te présente la méthode.

Rétablir le son

RENTREZ PLUS DE MAJ SORTIR

APPEL DE DÉCOUVERTE OFFERT 📄

Places limitées. Sur candidature uniquement.

CGV | Mentions légales | Politique de confidentialité

Ce site ne fait pas partie du site web Facebook ou de Facebook, Inc. ni de Google Inc.
En outre, ce site n'est pas endossé par Facebook en aucune façon ni par Google Inc.
Facebook est une marque déposée de Facebook, Inc.

©2023 pm-corp.com - Tous droits réservés.



pm Corp.

Le guide ultime
du conseiller
immobilier digital
2025.

ETAPE 3 : RDV

Avant de quitter la page, dernière étape : Estimation de votre bien immobilier

...et si à l'issue de cet appel nous ne pouvons pas t'accompagner, tu repartiras quoiqu'il en soit avec un plan d'action concret pour obtenir une régularité dans ton activité (estimations, mandats, ventes, recommandations).

● Remplir le formulaire

● Réservez votre événement

Rendez-vous avec un membre de notre équipe (VSL2)

L'objectif de réserver un appel de coaching avec notre équipe :

Avoir un plan d'action concret pour obtenir une régularité dans votre activité (estimation , mandat, vente, recommandation)

IMPORTANT :

Les places sont limitées

En cas de problème de disponibilité : prévenir

Nous comptons sur vous pour être présent au rendez-vous !

+33

Prénom *

Nom de famille *

En saisissant des informations, j'accepte les* conditions & la politique de confidentialité

Continuer >

septembre 2025

<

>

DIM.	LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

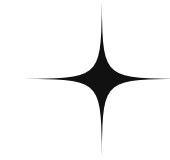
Merci de remplir le formulaire avant de choisir votre créneau horaire.

Powered by iClosed



Ce qu'on a vu ensemble

- ✓ Optimiser votre profil en quelques minutes
- ✓ Créer un lead magnet avec l'IA
- ✓ Mettre en place un tunnel simple
- ✓ Générer du contenu et des emails automatiquement



Imaginez dans 3 mois

- ✓ Votre profil optimisé attire des prospects en continu

Imaginez dans 3 mois

- ✓ Votre profil optimisé attire des prospects en continu
- ✓ Vos prospects téléchargent votre guide automatiquement

Imaginez dans 3 mois

- ✓ Votre profil optimisé attire des prospects en continu
- ✓ Vos prospects téléchargent votre guide automatiquement
- ✓ Vos séquences tournent en arrière-plan

Imaginez dans 3 mois

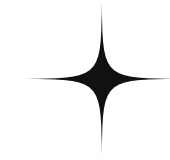
- ✓ Votre profil optimisé attire des prospects en continu
- ✓ Vos prospects téléchargent votre guide automatiquement
- ✓ Vos séquences tournent en arrière-plan
- ✓ Votre agenda se remplit sans que vous ne passiez vos soirées à prospecter

Imaginez dans 3 mois

- ✓ Votre profil optimisé attire des prospects en continu
- ✓ Vos prospects téléchargent votre guide automatiquement
- ✓ Vos séquences tournent en arrière-plan
- ✓ Votre agenda se remplit sans que vous ne passiez vos soirées à prospector

Votre seul job ? Signer des mandats

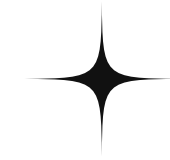
Alors bien sûr, peut-être que vous vous dites :
“Ok, mais moi, je pars de zéro, je ne suis pas technique, je ne vais jamais y arriver.”





Alors bien sûr, peut-être que vous vous dites :
“Ok, mais moi, je pars de zéro, je ne suis pas technique, je ne vais jamais y arriver.”

**Et c'est justement ce que je vais vous
montrer dans le Secret #3 :**





Alors bien sûr, peut-être que vous vous dites :
“Ok, mais moi, je pars de zéro, je ne suis pas technique, je ne vais jamais y arriver.”

Et c'est justement ce que je vais vous montrer dans le Secret #3 :

👉 Comment maîtriser l'IA rapidement, même en partant de zéro, pour rivaliser avec vos concurrents en un temps record.

