



## RESSOURCES MARKETING IMMOBILIER 2.0

---

DÉFINIR SON POSITIONNEMENT ET  
SON OFFRE DE SERVICE POUR FAIRE  
LA DIFFÉRENCE SUR UN MARCHÉ  
CONCURRENTIEL

PAR IMMOBILIER 2.0

---



# VOTRE POSITIONNEMENT



Quelle est votre opportunité de marché dans le secteur ?

---

---

---

---

---

---

---

Allez-vous vous spécialiser dans un ou des types de biens ? Lesquels ?

---

---

---

---

---

---

---



Qui sont vos concurrents ? Que faites-vous qu'ils ne font pas ?

---

---

---

---

---

---

---

Que font vos concurrents que vous ne faites pas encore ?

---

---

---

---

---

---

---



Qu'est-ce qui donne à votre société quelque chose de spécial ?

---

---

---

---

---

---

---

Qu'est-ce qui fera que vos clients se souviendront de vous toutes leurs vies ?

---

---

---

---

---

---

---



# VOTRE OFFRE DE SERVICE



Quels services proposez-vous aux propriétaires pour valoriser leur propriété ?

---

---

---

---

---

---

---

Quels services proposez-vous aux propriétaires pour mettre en marché leur propriété (communication) ?

---

---

---

---

---

---

---



Quelles garanties proposez-vous à vos clients propriétaires ?

---

---

---

---

---

---

---

Qu'allez-vous mettre en place pour le suivi des actions menées ?

---

---

---

---

---

---

---





Quels services aller vous mettre en place pour faciliter la vie de vos clients vendeurs ?

---

---

---

---

---

---

---

Quelles démarches auprès des acheteurs allez-vous mettre en place pour les accompagner ?

---

---

---

---

---

---

---





## Ressources complémentaires

- ❑ [Différencier son agence immobilière : positionnement unique et avantage concurrentiel](#)
- ❑ [70 idées de services à proposer à vos clients vendeurs pour signer plus de mandats et justifier facilement vos honoraires](#)
- ❑ [50 positionnements uniques pour votre agence immobilière afin de faire la différence localement](#)
- ❑ [Internet immobilier : Une agence immobilière spécialisée pour les jeunes](#)

