

# Votre page Facebook, mode d'emploi

Ce que nous faisons pour vous, ce que ça vous apporte, ce dont nous avons besoin de votre part — et le temps que ça vous prend.

**3**

posts par semaine

**15 min**

de votre temps par mois

**48 h**

pour publier un bien ou une vente

# Ce que nous faisons **pour vous**

Nous animons votre page Facebook (et Instagram selon votre formule) avec **3 publications par semaine**, soit environ 13 par mois. L'essentiel est préparé à l'avance : vous restez sur le terrain, nous nous occupons de l'écran.

## Nous nous occupons de

- Construire votre planning de publications chaque mois
- Rédiger tous les textes, avec un appel à l'action à chaque post
- Créer les visuels et les vidéos de vos biens
- Relayer les contenus de votre site : articles, quartiers, services, ebook, newsletter
- Suivre l'actualité de votre secteur
- Récupérer vos avis Google et en faire des témoignages
- Surveiller vos annonces en ligne et vos biens vendus
- Programmer et publier

## Vous nous envoyez

- **En amont**, avant le 25 du mois précédent : vos dates du mois à venir (événements locaux, afterworks, présentations d'équipe, réunions d'équipe)
- Vos retours sur le planning du mois
- L'URL de chaque nouveau bien
- L'info dès qu'un compromis est signé
- Quelques photos de vous sur le terrain, en équipe, en événement

## Ce que ça vous apporte

**Être l'expert immobilier de votre secteur.** Les habitants vous voient chaque semaine : le jour où ils vendent, c'est à vous qu'ils pensent.

**La preuve que vous vendez.** Biens qui entrent, ventes signées, avis clients : la confiance se construit avant le premier appel.

**Une équipe qui attire** (si vous recrutez). Une équipe vivante donne envie de vous rejoindre.

**Plus de mandats.** Chaque post renvoie vers votre estimation, votre prise de rendez-vous ou votre guide gratuit.

**Un site qui travaille.** Vos articles et pages quartiers gagnent des visites, ce qui soutient votre référencement.

**Du temps libéré.** Environ 15 minutes par mois de votre côté, tout le reste est pris en charge.

# Les thématiques de vos publications

Vos 13 posts du mois se répartissent entre ces huit thématiques, chacune avec un objectif précis. La plupart sont préparées entièrement par nous.

## Vos nouveaux biens

VISIBILITÉ

Chaque bien que vous rentrez est présenté en vidéo courte, publiée sous 48 h.

Exemples : maison avec jardin, T3 en centre-ville, bien en exclusivité.

**Nous** : nous surveillons vos annonces, puis la vidéo et le texte. **Vous** : l'URL, pour aller plus vite.

## Vos ventes

PREUVE SOCIALE

Un compromis ou une vente signés, c'est la meilleure publicité pour attirer de nouveaux vendeurs.

Exemples : « Vendu en 3 semaines », remise des clés, signature chez le notaire.

**Nous** : nous repérons vos biens vendus, puis le post. **Vous** : l'info + une photo, pour un post plus fort.

## Vos avis clients

PREUVE SOCIALE

Nous récupérons nous-mêmes les avis de votre fiche Google Maps et les transformons en visuels témoignages.

Exemples : « Un accompagnement de A à Z », note 5 étoiles, avis d'un vendeur ou d'un acquéreur.

**Vous** : rien, continuez simplement à demander des avis. **Nous** : la collecte et les visuels.

## Votre expertise

VISIBILITÉ

Nous relayons les contenus créés pour votre site : articles, conseils, pages services, ebook, newsletter, estimateur.

Exemples : « Vendre en hiver, bonne idée ? », guide du vendeur à télécharger, estimation en ligne.

**Vous** : rien. **Nous** : tout, à partir de votre site.

## Votre secteur

NOTORIÉTÉ

Vos quartiers et villages, l'agenda du week-end, les temps forts de l'année : la page devient utile aux habitants.

Exemples : portrait de quartier, marchés de Noël, brocantes, prix au m<sup>2</sup> du secteur.

**Vous** : facultatif, un événement que vous recommandez. **Nous** : le reste.

## Votre réseau local

RÉSEAU

Votre présence dans la vie locale : association des commerçants, salon, forum, club sportif, partenaires.

Exemples : soirée des commerçants, stand au salon de l'habitat, sponsoring du club de foot.

**Vous** : la date avant le 25 du mois précédent + les photos le jour J. **Nous** : le post.

## Votre équipe

RECRUTEMENT

Réunions, afterworks, présentations d'opportunité, succès de vos filleuls : on montre une équipe vivante.

Exemples : première vente d'un filleul, afterwork d'équipe, simulateur pour rejoindre le réseau.

**Vous** : les dates à l'avance + les photos. **Nous** : le post.

## Vos coulisses

PROXIMITÉ

Votre quotidien sur le terrain : estimation, visite, rendez-vous. C'est ce qui crée le lien avec votre audience.

Exemples : « 8 h 30, première estimation de la journée », votre voiture, votre bureau mobile.

**Vous** : quelques photos terrain. **Nous** : le post.

# Comment nous nous **organisons**

Tout se joue en début de mois. Les étapes marquées « VOUS » sont celles où nous avons besoin de vous.

**Avant le 25**  
**du mois précédent**

**Vous nous envoyez vos dates du mois à venir** **vous**

Événements locaux auxquels vous voulez participer, afterworks, présentations d'équipe, réunions d'équipe (détail page suivante).

**Du 25 au 30**  
**du mois précédent**

**Nous préparons votre planning** à partir de vos dates, de votre site, de vos avis Google, de l'actualité de votre secteur et de vos photos.

**Le 1er**  
**du mois**

**Vous recevez votre planning** : les 13 posts du mois, et la liste des photos ou infos dont nous avons besoin.

**Du 1er au 5**

**Vous nous répondez** **vous**

Vous validez ou ajustez, vous ajoutez une date oubliée, vous indiquez le bien que vous voulez pousser et vous envoyez les photos déjà disponibles.

**Du 5 au 10**

**Nous produisons et programmons** tous les posts préparés à l'avance.

**Pendant le mois**

**Vos événements et vos urgences** **vous**

Photos le jour d'un événement, URL d'un nouveau bien, info d'un compromis : nous publions sous 48 h. Nous vous envoyons un petit rappel la veille de vos événements.

**Fin du mois**

**Un point rapide** : ce qui a été publié et ce qui a le mieux fonctionné.

## Un mois type

| Semaine          | Lundi                                | Mercredi                       | Vendredi               |
|------------------|--------------------------------------|--------------------------------|------------------------|
| <b>Semaine 1</b> | Article de votre blog                | Vos coulisses : une estimation | Agenda du week-end     |
| <b>Semaine 2</b> | Nouveau bien (si vous en rentrez un) | Portrait d'un quartier         | Votre équipe           |
| <b>Semaine 3</b> | Un avis client Google                | Événement local                | Votre guide gratuit    |
| <b>Semaine 4</b> | Vente ou compromis (si signé)        | Votre newsletter               | Conseil immo de saison |

Pas de nouveau bien ni de vente ce mois-ci ? Pas d'inquiétude : nous avons toujours des posts de réserve, votre page reste active.

# À nous envoyer en amont

C'est ce qui fait la différence : plus nous connaissons vos dates à l'avance, mieux nous préparons vos posts (annonce avant, photos après) et moins vous êtes sollicité pendant le mois.

## AVANT LE 25 DU MOIS PRÉCÉDENT

### Vos dates du mois à venir

| Quoi                          | Exemples                                                                                                         | Ce qu'il nous faut                                  |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <b>Événements locaux</b>      | Association des commerçants, salon de l'habitat, forum des associations, fête de village, club que vous soutenez | Date, lieu, et si vous voulez qu'on l'annonce avant |
| <b>Afterworks</b>             | Afterwork d'équipe, soirée réseau, rencontre entre conseillers                                                   | Date et lieu                                        |
| <b>Présentations d'équipe</b> | Présentation d'opportunité, réunion d'information recrutement                                                    | Date, lieu, public visé                             |
| <b>Réunions d'équipe</b>      | Réunion mensuelle, formation, accueil d'un nouveau filleul                                                       | Date et sujet                                       |

#### MESSAGE TYPE À ENVOYER

*Mes dates de novembre : le 6, soirée de l'association des commerçants à [commune] ; le 14, réunion d'équipe ; le 21, présentation d'opportunité à [lieu] ; le 27, afterwork.*

Temps pour vous : 3 minutes. Une date tombe au dernier moment ? Envoyez-la quand même, nous l'intégrons.

### Ce que nous récupérons nous-mêmes, sans vous déranger

- **Vos avis Google** : nous les collectons régulièrement sur votre fiche Google Maps.
- **Vos nouvelles annonces** : nous surveillons régulièrement votre page de biens.
- **Vos biens vendus** : nous les repérons sur cette même page.

- **Les contenus de votre site** : articles, pages quartiers, services, ebook, newsletter.
- **L'agenda de votre secteur** : mairies, office de tourisme, comités des fêtes.
- **Vos photos déjà en ligne** sur votre site.

Pour vos biens et vos ventes, nous les repérons de toute façon. Mais **si vous nous prévenez, le post part plus vite et il est plus fort** : votre coup de cœur, le délai de vente, une photo à la remise des clés. C'est l'objet des réflexes de la page suivante.

# Les 3 réflexes à avoir

Un nouveau bien, une vente, un moment fort sur le terrain : ce sont les posts qui vous rapportent le plus de contacts. Plus vite nous les avons, plus vite c'est en ligne.

## POUR LES URGENCES

**06 03 33 31 11**

Par message : biens, compromis, ventes. Le plus rapide.

## POUR LE RESTE

**shirley@300-immobilier.com**

Vos dates du mois, retours sur le planning, questions, photos en grand nombre.

### RÉFLEXE 1 · 2 MIN

#### **Vous rentrez un nouveau bien**

1. Dès que l'annonce est en ligne, copiez son lien.
2. Envoyez-le par message avec une phrase sur ce qui vous plaît dans ce bien.
3. Nous créons la vidéo et le texte, vous validez d'un « OK » : c'est publié sous 48 h.

##### MESSAGE TYPE À ENVOYER

*Nouveau bien ! [lien de l'annonce] — Mon coup de cœur : le jardin plein sud et le calme absolu. Exclusivité.*

### RÉFLEXE 2 · 1 MIN

#### **Vous signez un compromis ou une vente**

1. Envoyez-nous l'info par message dès la signature.
2. Précisez en une ligne le délai de vente et le nombre de visites, si vous les avez.
3. Si possible, une photo : remise des clés, chez le notaire, panneau « Vendu ».
4. Dites-nous si nous pouvons publier dès le compromis ou s'il faut attendre l'acte.

##### MESSAGE TYPE À ENVOYER

*Compromis signé pour la maison de [commune] ! Vendue en 3 semaines, 8 visites. Vous pouvez publier. Photo jointe.*

Nous ne publions jamais le prix de vente ni le visage de vos clients sans votre accord.

### RÉFLEXE 3 · 2 MIN

#### **Vous vivez un moment fort sur le terrain**

Réunion d'équipe, soirée avec les commerçants, salon, remise des clés, visite : **prenez des photos, systématiquement**. C'est votre activité terrain qui alimente vos réseaux sociaux **et votre fiche Google Maps**.

1. Prenez 2 à 5 photos de vous en situation (horizontale et verticale si possible).
2. Déposez-les dans votre dossier photos partagé, ou envoyez-les par WhatsApp au 06 03 33 31 11.
3. Ajoutez deux lignes : où, quand, avec qui.

# Vos photos : ce qu'il nous faut

Les posts où l'on vous voit fonctionnent beaucoup mieux qu'une image générique. Au démarrage, nous vous demandons une vingtaine de photos, puis 3 à 5 par mois.

## Portraits

3 à 5 photos de vous souriant, en extérieur dans votre secteur, en tenue pro.

**Une fois, au démarrage**

## Votre secteur

Mairie, place, marché, parc, commerces : les lieux que vos clients connaissent.

**Une fois, au démarrage**

## Sur le terrain

Visite (sans le visage des acquéreurs), estimation avec mètre ou tablette, devant une façade.

**Au fil de l'eau**

## Ventes

Remise des clés, signature chez le notaire, panneau « Vendu » devant le bien.

**À chaque vente**

## Votre équipe

Réunions, afterworks, formations, présentations, avec vos filleuls.

**À chaque rencontre**

## Vos événements

Avec les commerçants, sur votre stand, au forum, avec vos partenaires.

**Le jour même**

## Vos coulisses

Votre voiture, votre bureau, le café avant la première visite.

**Quand vous y pensez**

## Vidéos (bonus)

10 à 30 secondes face caméra : un conseil, une présentation.

**Facultatif**

## Vos avis Google

Rien à nous envoyer : nous les récupérons nous-mêmes. Continuez simplement à en demander à chaque client satisfait.

**Nous nous en chargeons**

## Comment bien prendre et envoyer vos photos

Faites-vous prendre en photo par quelqu'un plutôt qu'en selfie.

Lumière du jour, sans contre-jour.

Si possible, une photo horizontale et une verticale.

Ajoutez deux lignes : où, quand, avec qui.

Quelques photos : par message au 06 03 33 31 11.  
Beaucoup de photos : dans votre dossier photos partagé (Google Drive).

Demandez toujours l'accord des personnes photographiées.

# Le temps que ça vous prend

Environ 15 minutes par mois, plus une petite heure au lancement pour nous transmettre le kit de démarrage.

| Ce que vous faites                                                                  | Quand                | Temps           |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|
| Envoyer vos dates du mois à venir (événements, afterworks, présentations, réunions) | Avant le 25          | 3 min           |
| Relire le planning et indiquer votre bien prioritaire                               | Entre le 1er et le 5 | 3 min           |
| Envoyer l'URL d'un nouveau bien (conseillé : nous surveillons aussi vos annonces)   | À chaque mandat      | 2 min           |
| Prévenir d'un compromis ou d'une vente (conseillé)                                  | À chaque signature   | 1 min           |
| Prendre et envoyer 3 à 5 photos                                                     | Au fil du mois       | 5 min           |
| Valider un post de bien ou de vente (« OK »)                                        | Sous 24 h            | 30 s            |
| <b>Total sur un mois</b>                                                            |                      | <b>≈ 15 min</b> |

## Votre kit de démarrage (une seule fois)

- ☐ Nous donner l'accès à votre page Facebook (et Instagram) via Meta Business Suite
- ☐ Votre lien de prise de rendez-vous et votre lien d'estimation
- ☐ Votre ton : tutoiement ou vouvoiement, emojis ou non, sujets à ne jamais aborder
- ☐ Les communes que vous couvrez et celles que vous voulez conquérir
- ☐ Vos partenaires locaux (commerçants, associations, clubs) à identifier dans les posts
- ☐ Vos événements récurrents de l'année et le rythme de vos réunions d'équipe
- ☐ Les filleuls d'accord pour apparaître, et si vous recrutez
- ☐ Votre préférence pour les ventes : publier au compromis ou à l'acte
- ☐ Votre première série de photos (portraits, secteur, terrain)

### Aide-mémoire

|                           |                                                                  |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------|
| <b>Avant le 25</b>        | Vos dates du mois à venir par email à shirley@300-immobilier.com |
| <b>Nouveau bien</b>       | L'URL par message au 06 03 33 31 11 → publié sous 48 h           |
| <b>Compromis ou vente</b> | L'info (+ une photo) par message → publié sous 48 h              |
| <b>Sur le terrain</b>     | Des photos à chaque moment fort → dossier partagé ou WhatsApp    |
| <b>Client satisfait</b>   | Demandez-lui un avis Google : nous le récupérons                 |
| <b>Le 1er du mois</b>     | Lisez votre planning et répondez avant le 5                      |

**Une question ?** Appelez ou écrivez au 06 03 33 31 11, ou par email à shirley@300-immobilier.com. Vous sur le terrain, nous à l'écran.