

PARTENAIRE N°1 DU PARTICULIER



1 Titre de votre annonce

Sachez qu'un titre concis et accrocheur permettra d'obtenir rapidement des clients potentiels, pensez à ce qui retient votre attention quand vous lisez le titre d'une annonce, il faut aller à l'essentiel en y rajoutant les plus de votre objet, le titre est le premier contact avec l'acheteur, soit il accroche soit il passe, c'est pour cette raison qu'il demande une attention particulière, il ne faut pas le bâcler.

2 - Description précise et honnête

Plus une annonce est précise, sans faire un roman, plus elle a de chance d'aboutir à une transaction, ne pas oublier de mentionner l'ensemble des caractéristiques du bien immobilier. De la cave au grenier, n'ayez pas peur d'évoquer les éventuelles usures et autres traces du temps. Un client averti ne pourra pas vous le reprocher après la vente.

3 - Au moins deux photos du produit (extérieur intérieur)

Ce sont elles qui apportent de la visibilité à votre annonce. En moyenne, une petite annonce avec photo est 10 fois plus consultée qu'une annonce sans illustration! Elle donne à l'acquéreur une première idée, et conditionne le déroulement de la transaction, il est préférable, quand cela est possible, de prendre soi-même un cliché. Effectuez un gros plan. Bien qu'amateur, cette photo sera appréciée par vos acheteurs potentiels (prévoyez des clichés supplémentaires que vous pourrez envoyer sur demande). Eviter les photos avec la date.

4 - Eviter les fautes d'orthographe

N'oubliez pas que le corps de l'annonce reflète l'image et le sérieux du vendeur. Une annonce correctement orthographiée aura pour effet de rassurer les acheteurs sur l'attention apportée au produit.

5 - Proposer un prix correct

Passé le coup de cœur de la photo, c'est la première chose qu'un internaute regarde pour son achat. A vous de choisir un prix suffisamment modéré pour ne pas vous mettre d'emblée hors du budget de votre acquéreur. Pensez également à préciser si le prix peut être négocié ou non,

rien ne sert de surévaluer son produit, vous n'êtes pas seul à vendre ce type de bien, dans la majeure partie des cas, les acquéreurs potentiels vont donc consulter un certain nombre d'annonces, ou de sites avant de se décider.

Vendre à perte est également suspicieux sauf si l'état de l'objet nécessite une ristourne. Dans ce cas, précisez le motif de ce prix avantageux.

6 - Répondre aux questions posées

Très souvent, les internautes posent des questions complémentaires avant de confirmer l'achat. Ainsi, il est fortement recommandé de répondre à ces demandes. Le délai de réponse est également un critère qui favorisera l'acte d'achat, plus vous répondrez vite et moins de temps sera consacré à la comparaison avec d'autres bien immobilier concurrents.

7 - Bien présenter

La présentation d'un bien est à préparer, le conditionnement réduira l'impact d'une mauvaise démonstration. Rassurer votre client. Car en effet, cette étape conditionnera en grande partie la perception du destinataire. Dans le cas contraire, l'acheteur ne pardonnera aucun dérapage anormal.

8 - Fournir des explications claires

Vous devez être clair l'or de votre présentation plus votre Solution Technique Innovante, vous êtes précis, et plus votre client appréciera et visualisera votre bien immobilier. Le cas échéant, vous pouvez toujours écrire un mini guide de présentation. Préparer aussi au client tous les documents techniques liés à l'électroménager. Si vous n'en avez plus il vous est possible d'en trouver sur internet avec la référence du produit.

9 - Assurer un service après la vente

N'oubliez pas votre client après la vente. Continuez de répondre à ses sollicitations. Il n'est pas rare de constater un défaut d'utilisation durant les premiers jours après la réception. Un client content ne manquera pas de revenir vers vous.

10 - La règle d'or

"Une bonne affaire c'est lorsque les 2 parties sont satisfaites !" ne cherchez pas à faire un "coup" car, vous n'aimeriez pas qu'on vous le fasse!
Respectez votre client.

