

→ **le webcast**
de l'immo.



avec Valentin
Cordier

→ le webcast de l'immo.



animé par Julien Cordier

Responsable partenariats

Saison 1

Épisode 4

Data immo et business

Comment transformer l'activité
terrain en revenu.

SOMMAIRE



leboncoin immo

01 **"Data terrain",** ce n'est pas seulement les leads chauds

02 **L'IA :** 3 niveaux d'usage

03 **Créer une mémoire vivante** de son portefeuille clients

04 **Les leads froids :** un actif stratégique

05 **2000 interactions par an :** c'est humainement impossible

06 **L'instantanéité** devient la norme

07 **La fin du démarchage à froid** oblige à changer de modèle

08 Le cercle de l'immo

09 **Les prompts de Valentin** à copier coller sur ChatGPT

10 **Le mot de la fin** par Valentin Cordier

La vraie “data terrain”,
ce ne sont pas seulement les
leads chauds.

- La vraie data terrain, c'est aussi : un panneau à vendre, une estimation faite il y a 2 ans, une discussion dans un café, un échange à l'école, un WhatsApp, un appel.
- Aujourd'hui, une grande partie de ces signaux disparaît faute d'être captée, qualifiée, réutilisée.
- L'enjeu n'est plus seulement de générer ou de payer de la donnée, mais de capitaliser dessus.

02

L'IA a 3 niveaux d'usage : rédaction, partenaire, automatisation.

- Niveau 1 : l'IA "rédactionnelle" → annonces, emails, posts, relecture.
- Niveau 2 : l'IA "partenaire" → préparer un rendez-vous, challenger, argumenter, se faire coacher, l'IA devient un collègue.
- Niveau 3 : l'IA "automatisation" → déléguer les tâches répétitives et libérer du temps pour le relationnel.
- Le bon réflexe : utiliser l'IA pour les tâches à faible valeur ajoutée (ex l'admin) afin de se concentrer là où l'humain crée de la valeur : la vente et la relation.



03

Le bon réflexe : créer une mémoire vivante de son portefeuille clients.

- On peut parler à une IA pour enregistrer un prospect, qualifier sa situation, générer un compte-rendu et proposer les prochaines relances — avec une collecte plus exhaustive, à la voix.
- L'important n'est pas juste de stocker l'info, mais de la rendre vivante et actionnable afin de capitaliser dessus.



04

Les leads froids sont un actif stratégique, pas une perte de temps.

- Avec la concurrence actuelle, il faut sécuriser même les projets à 1, 2 ou 3 ans.
- L'IA permet d'animer ces leads dans le temps avec les bons messages, pour les activer au bon moment.
- Objectif : rester présent dans l'esprit du prospect jusqu'à la bascule du projet.
- Un lead froid bien entretenu vaut souvent plus qu'un lead chaud mal suivi.



05

2000 interactions par an par agent : impossible de tout gérer efficacement seul.

- Un humain ne peut gérer qu'un nombre limité de relations simultanées de façon qualitative.
- Le problème : seule 15% de ces interactions finissent réellement dans un CRM ou dans un système exploitable.
- L'IA doit servir à récupérer, structurer, qualifier et relancer ces signaux invisibles.

06

L'instantanéité devient la norme : il faut répondre même quand on n'est pas disponible.

- Les pics d'activité immobilière se situent le soir et le week-end, quand les agences sont souvent fermées.
- Un message automatique, un agenda connecté, un assistant vocal ou une réponse générée par IA peuvent prendre le relais.
- L'objectif n'est pas de travailler 24/7, mais de rester réactif sans sacrifier sa disponibilité personnelle.



07

La fin du démarchage à froid oblige à changer de modèle.

- Trois leviers ressortent :
 - a. renforcer sa vitrine digitale et sa présence en ligne
 - b. réinvestir la prospection physique et la rencontre terrain
 - c. capitaliser enfin sur son portefeuille et ses interactions passées
- Le futur de la prospection sera moins “brutal”, plus relationnel, plus structuré



08



**Rejoignez plusieurs milliers de membres
à travers la France.**

Avec le Cercle de l'Immo, vous pourrez tester et donner votre avis en avant première nos nouveaux produits et interfaces et partager votre expertise terrain tout en bénéficiant d'informations exclusives et d'analyses issues de nos études de marché dédiées à l'immobilier.

[Rejoignez-nous pour plus de conseils](#)



Les Prompts de Valentin

a copier-coller dans ChatGPT

SETUP : Qualification et reactivation de sa base client | Objectif : Transformer ton CRM en radar a mandats.

01 EXTRAIRE LA MATIÈRE PREMIÈRE

Exporter de ton CRM en fichier CSV:

- Nom
- Type (vendeur / acquéreur / estimation)
- Date dernier contact
- Budget / prix estimé
- Motivation
- Notes libres

Même si c'est imparfait.

02 NETTOYAGE INTELLIGENT

Importer dans Google Sheets, puis utiliser ChatGPT avec ce prompt :

PROMPT

Tu es analyste en performance immobilière. Voici un extrait de mon portefeuille client (format brut) : [coller 30 a 50 lignes]

1. Nettoie et structure les données.
2. Identifie les informations manquantes.
3. Classe par potentiel vendeur a court terme.
4. Détecte les signaux faibles (déménagement, succession, mutation, divorce...)

Tu transformes du bazar en data exploitable.

03 SCORING PROBABILITÉ MANDAT

Critères : Estimation <12 mois, Contact récent, Motivation claire, Situation de vie, Zone active

PROMPT

Tu es directeur commercial d'un réseau immobilier. A partir des données ci-dessous : [coller tableau]

Créer un scoring sur 100 points pour estimer la probabilité de signature d'un mandat sous 6 mois.
Explique la logique.
Classe les 15 meilleurs prospects.

Tu obtiens une short list prioritaire.

04 SÉQUENCE AUTO DE RÉACTIVATION

Pour les 20 meilleurs scores :

PROMPT

Tu es expert en stratégie immobilière. Pour chaque prospect ci-dessous : [coller infos]

Créer une séquence de réactivation sur 30 jours :

- J1 : message
- J7 : valeur ajoutée
- J15 : point marché
- J30 : appel stratégique

Adapte le ton au profil.

Adapté au profil de chaque prospect.

L'IA est mon collègue

Préparer un RDV estimation ultra impactant

PROMPT — RDV ESTIMATION

Tu es un agent immobilier expert de mon secteur.

Voici les informations sur le bien :

[coller infos : adresse, surface, état, prix souhaité, situation vendeur...]

- 1 Liste les points forts et points de vigilance.
- 2 Donne 5 arguments différenciants face à la concurrence.
- 3 Prépare 3 questions stratégiques à poser au vendeur.
- 4 Anticipe 3 objections possibles et leurs réponses.

Objectif : arriver prepare comme jamais.

Points forts & vigilance

1

Une analyse complète du bien avant même d'y mettre les pieds.

5 arguments différenciants

2

Des arguments taillés sur mesure pour convaincre face aux concurrents.

3 questions stratégiques

3

Des questions qui révèlent la vraie motivation du vendeur.

3 objections anticipées

4

Plus jamais pris au depourvu — chaque objection a sa réponse.

Automatisation

Relance automatique des prospects sans réponse

Outils : Gmail + Anthropic Claude + Zapier / Make OU SIANA

1

TRIGGER

Tous les jours à 9h → scan des emails envoyés

2

FILTRE

Emails envoyés il y a >3 jours, sans réponse, contenant : "visio", "rdv", "démo", "SIANA"

3

EXTRACTION

Envoi à Claude : dernier message + nom prospect + contexte

4

GÉNÉRATION

Claude génère une relance courte, personnalisée, orientée action

5

SÉCURITÉ

Option A (safe) : brouillon Gmail
Option B (auto) : envoi si score de confiance élevé

6

TRACKING

Tag "relance J+3" → éviter la double relance

PROMPT — RELANCE PROSPECT (clé du système)

Tu es un assistant commercial expert en relance de prospects dans l'immobilier.

Ton objectif : générer une relance courte, naturelle et efficace pour obtenir une réponse ou un RDV.

Contexte :

- Prospect contacte il y a 3 jours
- Pas de réponse
- Ton professionnel mais humain
- Style direct, sans blabla

Instructions :

- Maximum 3 phrases
- Pas de formalisme lourd
- Personnalisation basée sur le message initial
- Toujours finir par une question ou un créneau

Données dynamiques

Nom du prospect : {{name}}

Message initial : {{email_thread}}

Sortie attendue :

Un email prêt à envoyer — Format texte simple, pas de signature, 3 phrases maximum.

Objectif : zéro prospect oublié. Zero relance manuelle.

Le système tourne pendant que vous êtes sur le terrain.

PROMPT MÉMOIRE COMMERCIALE PERMANENTE

Le secret final — a donner une seule fois à ChatGPT pour en faire votre assistant permanent.

PROMPT À COPIER-COLLER

Tu es mon assistant commercial permanent.

A chaque fois que je te parle d'un prospect, tu dois :

1. Résumer la situation
2. Identifier son potentiel
3. Me rappeler la prochaine action
4. Me proposer une stratégie de suivi

Nous construisons ensemble ma mémoire commerciale.

Colle ce prompt une seule fois en debut de conversation — il reste actif toute la session.

1

Résumé de situation

Vision claire et immédiate du contexte de chaque prospect à tout moment.

2

Potentiel identifié

Scoring qualitatif instantané pour prioriser ton énergie commerciale.

3

Prochaine action

Plus jamais de prospect oubliée — chaque contact a une prochaine étape.

4

Strategie de suivi

Un plan personnalise pour chaque profil, genere en quelques secondes.

10

Boîte à outils

★ Favori

G

Présentations

Gamma
ou Google Slides

Créer des slides
professionnelles
en quelques clics

Google Slides / Web

I

Images IA

Banana
de Gemini

Générer des visuels
immobiliers / Home
Staging

Google / Web

C

Rédaction IA

ChatGPT
ou Claude

Annonces, emails,
contenu RS et
argumentaires

OpenAI / Anthropic

N

Analyse docs

NotebookLM
by Google

Lecture, résumé
et analyse poussée
de documents

Google / Web

C'est un plaisir de vous partager ce Guide récapitulatif.

Nous espérons avoir répondu à vos attentes au sujet de la "donnée terrain et de son potentiel".

Pour celles et ceux qui souhaitent en savoir plus sur l'univers de Valentin Cordier, prenez rdv [ICI](#) ! :)

A bientôt !

MERCI.



avec Valentin
Cordier

→ le webcast de l'immo.



animé par Julien Cordier
Responsable partenariats

Saison 1

Épisode 4

Data immo et business

Comment transformer l'activité terrain en revenu.