

Systeme Zéro Fuite

Mandats · Visibilité · Acquisition · Feuille de route 2026-2027

5 fuites identifiées

6 leviers d'acquisition

Scripts prêts à l'emploi

Roadmap 12 mois

18

avis Google
actuels

32

score visibilité
sur 100

386

avis ORPI Gallieni
— objectif cible

Sommaire.

Ce guide est opérationnel, pas théorique. Chaque section répond à une question pratique : où perdre moins, comment générer plus, dans quel ordre agir.

01 · Diagnostic — où Sanaa perd vraiment

Score 32/100 · 1 avis vs 386 · 5 fuites nommées

02 · Les 5 fuites et leurs correctifs

GBP doublon · Photo · Avis · Réseaux · Suivi post-RDV

03 · Workflow complet anti-fuite · Contact → Mandat signé

Séquence complète étape par étape avec garde-fous

04 · Séquence post-estimation · J+1 / J+3 / J+7 / J+14

Stop automatique dès signature · Récupère les leads chauds

05 · Scripts complets prêts à l'emploi

SMS · WhatsApp · Appel · Porte-à-porte · Avis J+7

06 · Formulations qui convertissent / à bannir

Ce qui rassure le vendeur · Ce qui détruit la confiance

07 · Stack outils · Ce qu'il faut, ce qu'on peut éviter

GBP · Instagram · Calendly · Canva · Mareco · Lilloo

08 · Objections — les deux vraies peurs du vendeur

Exclusivité perçue comme piège · Abandon post-signature

09 · Plan d'acquisition 30 jours — alimenter le système

6 leviers · Avis · GBP · Instagram · Terrain · Prescripteurs · BSK MLM

10 · Feuille de route 2026-2027

4 phases · Indicateurs chiffrés · Règle d'or

11 · Action immédiate — cette semaine

9 actions ordonnées par impact · Objectif S1 actif de A à Z

Mise à jour avril 2026 : 18 avis Google · 0 réseau social personnel actif · doublon GBP IAD/BSK non résolu · score visibilité 32/100. Gap principal = crédibilité digitale, pas le savoir-faire terrain.

Diagnostic — où Sanaa perd vraiment

Sur le terrain, Sanaa vend. 17 transactions documentées, tickets jusqu'à 775 000€. Le problème n'est pas le closing. Le problème est que les prospects ne l'appellent pas — parce qu'ils ne la trouvent pas.

18

avis Google
actuels (Sanaa)

386

avis Google
ORPI Gallieni

32

score visibilité
sur 100

Tableau des fuites identifiées

Source de fuite	Manifestation concrète	Impact estimé	Cause réelle
GBP doublon IAD/BSK	Deux fiches concurrentes, non revendiquées	Critique	Confusion Google → invisibilité locale
Photo silhouette générique	Aucun visage → aucune confiance	Critique	Vendeur cherche un humain, pas un logo
18 avis vs 386	Stéphane Plaza = 84 avis, ORPI = 386	Critique	Pas de système de collecte post-acte
0 réseau social personnel	Instagram/LinkedIn absents	Élevé	Pas de présence entre les transactions
Suivi post-RDV non systématique	Pas de relance structurée post-estimation	Élevé	Prospects "en réflexion" = perdus par défaut

DIAGNOSTIC CLÉ

La fuite principale n'est pas dans la négociation. Elle est **avant le premier appel**. Un vendeur qui ne te trouve pas sur Google choisit ORPI. Pas parce qu'ORPI est meilleur — parce qu'ORPI est visible.

Le vrai problème : **volume de contacts qualifiés insuffisant**, pas le taux de closing. Les 17 transactions réalisées prouvent que Sanaa sait vendre. Ce qui manque = un flux entrant régulier de propriétaires qui l'appellent en premier.

→ **La priorité 2026 : générer plus de trafic qualifié. Le savoir-faire terrain est là. La visibilité, non.**

Les 5 fuites — correctifs opérationnels

Chaque fuite est une perte de contact évitable. Aucune ne nécessite de budget. Toutes peuvent être corrigées en moins de 2 semaines.

Fuite 1 · Doublon GBP IAD / BSK

PRIORITÉ 1

PROBLÈME Deux fiches Google Business Profile coexistent : l'ancienne (IAD) et la nouvelle (BSK). Google ne sait pas laquelle afficher. Les deux diluent la crédibilité. Résultat : Sanaa n'apparaît pas en top 3 local.

CORRECTIF 1. Accéder à Google Business Profile Manager. 2. Revendiquer / vérifier la fiche BSK. 3. Signaler la fiche IAD comme "doublon" via l'interface GBP. 4. Si non résolu en 48h → formulaire de signalement Google Support.

Impact attendu : +300% d'impressions locales. Retour sur investissement en temps : 2 heures.

Fuite 2 · Photo de profil générique (silhouette)

PRIORITÉ 2

PROBLÈME La fiche GBP affiche une silhouette par défaut. Un propriétaire qui cherche un mandataire compare des visages. Une silhouette = personne n'a fait l'effort = pas sérieux.

CORRECTIF Photo professionnelle headshot : sourire, tenue pro, fond neutre ou extérieur. iPhone en lumière naturelle suffit. Format : 200×200 px minimum. Upload sur GBP + profil BSK + Instagram + LinkedIn.

Impact attendu : +40% de clics sur fiche GBP. Effort : 30 minutes de shoot.

Fuite 3 · 18 avis vs 386 — gap de crédibilité

PRIORITÉ 3

PROBLÈME Un vendeur qui compare cherche des preuves sociales. ORPI Gallieni = 386 avis. Sanaa = 18. Sans volume d'avis, la question "est-elle fiable ?" n'a pas de réponse visible.

CORRECTIF Campagne rétroactive : appeler les 17 clients (2023–2026). Script court, appel de 5 minutes. Taux de conversion attendu 50–70% = 9–12 avis immédiats. Puis : système avis continu à chaque signature (script \$05).

Impact attendu : de 18 à 30+ avis en 4 semaines. Dépasser Laforêt (11 avis) immédiatement, Stéphane Plaza (84) en 6 mois.

Fuite 4 · Absence totale sur les réseaux sociaux personnels

PRIORITÉ 4

PROBLÈME Entre deux transactions, Sanaa n'existe pas digitalement. Pas d'Instagram, pas de LinkedIn actif. Un propriétaire qui cherche un mandataire avant d'appeler ne trouve rien sur elle. Le concurrent qui poste régulièrement existe, lui.

CORRECTIF Instagram : 3 posts/semaine (bien vendu + témoignage + conseil vendeur).
LinkedIn : 1 post/semaine ciblé prescripteurs et recrutement BSK. Pas besoin de perfection — besoin de régularité.

Impact attendu : 500+ abonnés Instagram en 3 mois. 5-8 leads estimation/mois à partir du mois 3.

Fuite 5 · Pas de relance structurée post-estimation

PRIORITÉ 5

PROBLÈME Un propriétaire qui reçoit une estimation et ne donne pas suite immédiatement est en phase de comparaison. Sans relance, il signe avec le concurrent qui a relancé en premier.

CORRECTIF Séquence post-estimation J+1 / J+3 / J+7 / J+14 avec stop automatique dès signature (voir §04). Chaque message apporte de la valeur — pas une relance nue. Stop dès signature.

Impact attendu : récupérer +15 à +20% de mandats sur les leads chauds qui "réfléchissent".

Workflow complet anti-fuite

Contact → Mandat signé

Stop automatique dès mandat signé sur toutes les relances. Chaque étape a un garde-fou. Ce n'est pas un process de vente — c'est un process de non-perte.

Séquence complète — de la détection du contact à la signature		7 étapes
Contact entrant	GBP · Instagram · Facebook · Boîtage · Bouche-à-oreille · Mareco · Prescripteur (notaire, courtier, syndic) → réponse dans les 2 heures maximum	2h max
Pré-qualification	3 questions avant tout RDV : type de bien · délai de mise en vente · motivations. Filtre les "curieux" des vendeurs actifs. Sans qualification = pas de RDV estimation	Filtre
RDV estimation	60-90 min · Visite du bien · Méthode CONVERT 3V (prix DVF + profil acheteur + suivi) · Présenter l'argument mandat exclusif · Nommer les 2 peurs vendeur (§08)	Clé
Proposition	Envoyée dans les 24h post-RDV · Personnalisée (1 référence à l'échange) · Bloc "Ce que le mandat exclusif vous protège" inclus · Validité 7 jours · Format WhatsApp + email	24h
Séquence relance	J+1 / J+3 / J+7 / J+14 · Stop automatique dès signature · Chaque message apporte de la valeur · Jamais "avez-vous pris votre décision" (voir §04)	4 msg
Signature mandat	Présence physique recommandée · Document BSK conforme · Débrief protocole vendeur : mise en marché, visites, reporting · Stopper toutes les relances dans les 10 min suivant la signature	Stop relances
Avis J+7 signature	WhatsApp J+7 post-signature avec lien GBP en 1 message · Pas deux messages séparés · Script §05 · Taux de conversion attendu 70%+ à chaud	★ Avis

RÈGLE ABSOLUE

Sans RDV estimation préalable, pas de proposition de mandat. Un mandat envoyé sans visite = mandat froid = taux de refus >80%. Même règle que le devis après appel découverte : le momentum émotionnel de la visite doit encore être présent.

Séquence post-estimation

J+1 / J+3 / J+7 / J+14

Stop automatique dès signature du mandat. Si le propriétaire signe à J+2, les messages J+3, J+7 et J+14 ne partent pas. Chaque message apporte de la valeur — jamais une relance nue.

PRINCIPE

Ton : jamais "avez-vous pris votre décision" — toujours un contenu qui rassure ou projette. Récupère +15-20% de mandats sur les leads chauds qui hésitent sans être définitivement perdus.

J+1 · URGENCE DOUCE — LA DATE COMPTE

WhatsApp / SMS

Bonjour [Prénom],

Je voulais m'assurer que vous avez bien reçu mon estimation pour votre bien.

Votre dossier est prêt de mon côté — je travaille en exclusivité sur chaque mandat et je ne peux pas bloquer indéfiniment mon planning pour votre secteur.

Un point à éclaircir ? Je suis disponible : 06 12 15 67 29

👉 Si vous souhaitez avancer : [lien Calendly]

Sanaa Abdool Rassool · BSK Immobilier

Jamais avant J+1. Urgence réelle, non artificielle — basée sur la capacité de suivi de Sanaa.

J+3 · PREUVE SOCIALE — UN VENDEUR DE NEUILLY-PLAISANCE

WhatsApp / SMS

Bonjour [Prénom],

Je voulais vous partager quelque chose avant de vous laisser tranquille.

[Mme/M. X], qui avait un [type de bien] à [rue/quartier], m'avait confié son mandat après hésitation. Il m'a dit plus tard : "J'aurais signé plus tôt si j'avais su qu'on irait aussi vite."

Vente conclue en [X] semaines, au prix estimé. Les acheteurs vérifiés en amont — pas de surprise au compromis.

C'est ça, le mandat exclusif : un professionnel entièrement mobilisé sur votre bien.

Ma proposition reste disponible. 👉 [lien Calendly]

Sanaa

Adapter le témoignage à une vente réelle récente dans le même secteur ou type de bien. La spécificité géographique est clé.

J+7 · PROJECTION CONCRÈTE

WhatsApp / SMS

Bonjour [Prénom],

Je pense souvent à ce moment — celui où un vendeur reçoit l'offre d'achat, la lit, et réalise que le prix et le profil de l'acheteur sont exactement ce qu'il avait demandé.

Pas de négociation à la baisse en dernière minute. Pas d'acheteur sans financement qui fait perdre 3 semaines. Juste une transaction qui avance.

C'est ce que le mandat exclusif construit — de la signature à la remise des clés.

Ma proposition reste disponible si vous souhaitez avancer. 🙌 [lien Calendly]

Sanaa · 06 12 15 67 29

J+14 · DERNIÈRE OUVERTURE

WhatsApp / SMS

Bonjour [Prénom],

Je vais devoir libérer votre créneau dans les prochains jours si je n'ai pas de retour.

Si votre choix est déjà fait, je vous souhaite une belle vente.

Et si vous souhaitez avancer ensemble, tout est prêt de mon côté. 🙌 [lien Calendly]

Dans tous les cas, bonne continuation.

Sanaa Abdool Rassool · BSK Immobilier · 06 12 15 67 29

Jamais avant J+14. Jamais "dernière chance" — toujours bienveillance finale premium.

Scripts complets prêts à l'emploi

Tous les scripts sont copiables immédiatement. Personnaliser uniquement les champs entre crochets. Ne jamais improviser les éléments en gras — ils portent la confiance.

Message d'envoi de proposition de mandat

MAIL / WHATSAPP — ENVOI PROPOSITION

Mail + WhatsApp

Bonjour [Prénom],

C'était un vrai plaisir d'échanger ce [jour] pour votre bien au [adresse]. J'ai bien noté [élément spécifique de l'échange — ex : votre souhait de sécuriser l'acheteur en amont, ou l'importance du délai].

Vous trouverez ci-dessous ma proposition de mandat, avec l'estimation argumentée et la stratégie de commercialisation détaillée.

👉 [Lien ou document joint]

Dès votre accord, je mobilise immédiatement ma base d'acheteurs vérifiés sur Neuilly-Plaisance et les communes adjacentes.

Un doute ? Je suis disponible au 06 12 15 67 29

Sanaa Abdool Rassool · Agent mandataire BSK Immobilier
bskimmobilier.com/halla-sanaa-abdool-rassool-4200

Script appel rétroactif — collecte avis Google

APPEL TÉLÉPHONIQUE — 5 MINUTES MAX

Téléphone

Bonjour [Prénom], c'est Sanaa Abdool Rassool de BSK Immobilier.

Vous vous souvenez de notre collaboration pour [type de bien / adresse] en [année] ?

Je vous appelle parce que j'accompagne d'autres propriétaires à Neuilly-Plaisance en ce moment, et un avis de votre part sur Google m'aiderait vraiment à me faire connaître.

C'est 2 minutes, et vous pouvez écrire ce que vous voulez — même très court. Je vous envoie le lien par SMS tout de suite si vous êtes d'accord ?

[Si oui] → Merci beaucoup, je vous l'envoie. Bonne journée !

[Si non] → Aucun problème, merci quand même. N'hésitez pas si vous avez un nouveau projet.

Durée cible : 5 minutes. Ne pas relancer deux fois le même client. Appeler mardi-jeudi entre 10h et 13h = meilleur taux de réponse.

SMS lien avis — post appel

SMS IMMÉDIAT APRÈS ACCORD TÉLÉPHONIQUE

SMS

Bonjour [Prénom], c'est Sanaa ·BSK Immobilier.

Merci pour votre accord ! Voici le lien Google pour votre avis : 👉 [lien GBP court]

Merci infiniment — ça compte vraiment.

Sanaa · 06 12 15 67 29

Script WhatsApp J+7 — collecte avis post-transaction

WHATSAPP — 7 JOURS APRÈS SIGNATURE ACTE

WhatsApp

Bonjour [Prénom], j'espère que vous vous installez bien dans votre nouvelle vie !

Si vous avez 2 minutes, un avis Google me ferait vraiment plaisir — ça aide d'autres propriétaires de Neuilly-Plaisance à me trouver :

👉 [lien GBP direct]

Merci infiniment,

Sanaa Abdool Rassool · BSK Immobilier · 06 12 15 67 29

Ne pas séparer en deux messages. Lien GBP = lien direct vers la page avis (pas la fiche générale).

Script porte-à-porte — rayon 50 mètres post-vente

PORTE-À-PORTE · DANS LES 48H POST-SIGNATURE

Terrain

Bonjour, je suis Sanaa Abdool Rassool de BSK Immobilier.

Je viens de vendre l'appartement au [numéro] de votre rue — en [X] semaines, au prix demandé.

Je me permets de sonner parce que des propriétaires du quartier m'ont demandé d'estimer leur bien. Si vous avez ce projet, ou si quelqu'un de votre entourage cherche à vendre, je suis disponible pour une estimation gratuite sans engagement.

[Tendre une carte de visite]

Est-ce que vous envisagez quelque chose, vous ?

Objectif : 1 RDV estimation pour 15-20 sonnettes. Durée session : 45 minutes. Ne jamais mentionner le prix de vente de l'acte précédent.

Formulations qui **convertissent** / à bannir

Les mots font la confiance avant la rencontre. Dans un SMS comme dans un post Instagram, les formulations ci-dessous font la différence entre un propriétaire qui rappelle et un qui ne répond plus.

Ce qui fonctionne

Formulation	Pourquoi ça marche
"Comme convenu lors de notre visite lundi..."	Ancre la relation — la proposition n'est pas froide
"Votre créneau est bloqué pour vous"	Urgence réelle, non artificielle — basée sur la disponibilité terrain
"Dès la signature, je mobilise mes acheteurs vérifiés"	Valeur immédiate post-action — pas d'attente floue
"Je travaille en exclusivité sur chaque bien"	Légitime la rareté et l'investissement total sans forcer
"Acheteur vérifié — attestation financement confirmée"	Répond à la peur #1 du vendeur : un acheteur fantôme
"Valable jusqu'au [date J+7]"	Cadre temporel concret — pas de pression, mais une réalité
"Je vous appelle chaque semaine — même pour vous dire qu'il ne s'est rien passé"	Répond directement à la peur #2 : l'abandon post-signature

À ne jamais dire

Formulation	Pourquoi c'est fatal
"N'hésitez pas à me contacter"	Passif — transfère la charge au vendeur qui n'agira pas
"On peut discuter des honoraires"	Détruit le positionnement et la valeur perçue immédiatement
"Vous avez pris votre décision ?"	Pression perçue = méfiance + fuite immédiate
"Je suis disponible quand vous voulez"	Signal de désespoir — détruit la rareté perçue
Envoyer une proposition sans avoir fait la visite	Proposition froide = mandat perdu quasi-certain
Relancer deux fois le même jour sur le même canal	Harcèlement perçu → image détruite durablement

Stack outils — ce qu'il faut, ce qu'on évite

Pas besoin d'acheter quoi que ce soit pour démarrer. Tous les outils de la phase 1 sont gratuits. L'outil le plus important n'est pas dans cette liste : c'est le temps d'appel.

Outils phase 1 — activer maintenant Gratuit

<p>GBP</p> <p>Fiche Google Business Profile · Resolving doublon · Bio + CTAs + Posts</p> <p>Gratuit S1 — PRIORITÉ</p>	<p>Calendly</p> <p>Prise de RDV estimation sans aller-retour · Lien dans tous les scripts</p> <p>Gratuit (basique) S1</p>	<p>Canva</p> <p>Visuels Instagram · Templates BSK · Posts GBP</p> <p>Inclus BSK S1</p>
<p>Instagram</p> <p>Compte professionnel · 3 posts/semaine · Stories quotidiennes</p> <p>Gratuit S2-S4</p>	<p>Mareco BSK</p> <p>Apporteurs d'affaires · Prescripteurs · Leads entrants BSK</p> <p>Inclus BSK S2+</p>	<p>Liloo BSK</p> <p>Auto-facturation transactions · Obligatoire avant acte</p> <p>Inclus BSK Actif</p>

Outils phase 2 — ajouter à partir du mois 2

Outil	Usage	Tarif	Priorité
LinkedIn	Profil pro · B2B prescripteurs · Recrutement MLM BSK	Gratuit	Mois 2
Brevo	Séquence post-estimation automatisée	Gratuit <300 mails/j	Mois 3
Notion / CRM simple	Suivi mandats actifs + relances	Gratuit	Mois 2

RÈGLE DE SIMPLIFICATION

Ne jamais ajouter un outil pour remplacer de la rigueur. Un Calendly que personne ne configure n'aide pas. Un script WhatsApp copié-collé chaque jour est 10x plus efficace qu'un CRM non alimenté.

Objections — les deux vraies peurs du vendeur

Deux objections reviennent systématiquement lors des RDV estimation à Neuilly-Plaisance. Elles ne viennent pas de mauvaise volonté — elles viennent d'expériences passées réelles. Les nommer en premier désarme la méfiance.

Peur #1 — "Je vais être piégé dans un mandat sans issue"

Le vendeur a peur de signer un contrat d'exclusivité et de ne pas pouvoir en sortir si ça ne marche pas. Il a entendu des histoires d'agents qui gardent le bien bloqué pendant des mois.

Peur #2 — "Je vais signer et ne plus jamais avoir de nouvelles"

Le vendeur a vécu (ou connaît quelqu'un qui a vécu) un agent signataire qui disparaît. Pas de débrief de visite, pas d'appel en période calme, aucune explication sur les retours marché.

Rebuttals opérationnels — ce qu'on dit, dans quel ordre

REBUTTAL PEUR #1 — EXCLUSIVITÉ PERÇUE COMME PIÈGE

RDV estimation

"Je comprends cette inquiétude — et elle est légitime. J'ai rencontré des vendeurs qui avaient eu exactement cette expérience.

Ce que je vais vous expliquer, c'est pourquoi le mandat exclusif est en réalité votre meilleure protection — pas une contrainte.

Quand vous signez avec plusieurs agences, chaque agent sait que les autres courent aussi après l'acheteur. Résultat : personne ne veut passer trop de temps sur votre bien, parce que la commission peut aller à quelqu'un d'autre.

Avec moi seule sur votre mandat, je suis entièrement mobilisée sur votre bien. Je vérifie la solvabilité de chaque acheteur avant la visite. Je négocie sans concurrence qui me court après.

Et si ça ne se passe pas comme convenu, on en parle. Je ne cache pas les résultats."

REBUTTAL PEUR #2 — ABANDON POST-SIGNATURE

RDV estimation

"C'est la deuxième chose que je veux vous dire avant que vous preniez votre décision.

Je vous appelle chaque semaine. Même si je n'ai pas de nouvelles à vous donner. Même en période calme. Vous saurez toujours ce qui se passe — ou ne se passe pas — sur votre bien.

Après chaque visite, je vous envoie un débrief écrit : qu'est-ce que l'acheteur a dit, ce qu'il a aimé, ce

qui a bloqué. En 48h.

Si le marché évolue et que l'estimation doit être ajustée, je vous le dis. Pas 3 mois après, pas quand vous me le demandez — d'initiative.

C'est mon engagement. Et mes [X] avis Google sont là pour en témoigner."

POINT CLÉ

Ces deux rebuttals ne sont pas des arguments de vente — ce sont des promesses contractuelles déguisées. Sanaa doit les tenir à 100%. Un client qui a entendu "je t'appellerai chaque semaine" et qui n'a pas eu de nouvelles en 2 semaines laisse un avis 1 étoile.

Plan d'acquisition 30 jours — alimenter le système

Le système de conversion est prêt. Il manque du flux. Ce plan répond à une seule question : comment générer plus de contacts qualifiés de propriétaires qui veulent vendre ?

→ Baseline avril 2026 : 18 avis Google · 0 abonné Instagram · 0 prescripteur formalisé.

1 Avis Google — urgence maximale

URGENT

Laforêt : 11 avis. Stéphane Plaza : 84 avis. ORPI Gallieni : 386 avis. Sanaa : 18 avis. C'est le gap de crédibilité le plus visible et le plus corrigeable en un mois. Les 17 transactions documentées sont la matière première.

Action	Détail
Script J+7 systématisé	Chaque transaction → WhatsApp J+7 avec lien GBP direct en 1 message. Jamais après l'acte définitif uniquement — inclure aussi les compromis signés.
Outreach rétroactif	Appeler les 17 clients passés (2023-2026). Script \$05. Durée totale : 85 minutes. Objectif : 9-12 avis immédiats.
Avis à la signature	Demander le lien GBP le jour du compromis — pic de satisfaction maximum. Envoyer SMS dans les 10 minutes suivant la signature.

OBJECTIF S1-S4

Passer de 18 à **30+ avis Google**. Dépasser Laforêt immédiatement. Dépasser Stéphane Plaza d'ici 6 mois.

2 GBP — rendre les 18 avis visibles partout

URGENT

18 avis Google 5 étoiles = actif invisible sur les autres canaux. La mention est absente de partout. C'est un gain de crédibilité gratuit à activer immédiatement.

- ✓ Bio Instagram (à créer) : ajouter "18 avis Google 5★" explicitement
- ✓ Profil BSK mini-site : mentionner les avis dans la description
- ✓ LinkedIn (à créer) : bloc réassurance avec score avis GBP
- ✓ Signature WhatsApp / mail : "18 avis Google ★" après le numéro

3 Instagram — contenu désir avant contact

MOIS 1

Le compte n'existe pas encore. Il doit exister avant la fin du mois. Pas besoin de perfection — besoin d'existence et de régularité.

Semaine	Format	Angle	KPI visé
S1	Post présentation	"Qui je suis · Pourquoi BSK · Neuilly-Plaisance"	Premiers abonnés
S2	Carousel 5 slides	Bien vendu récent — avant/après / prix obtenu	Enregistrements
S2	Story série	"À quoi ressemble une visite avec moi" — coulisses	Engagement stories
S3	Post témoignage	Témoignage client réel — en ses mots	Preuve sociale
S3	Reel 30s	Marché NP : prix m ² / ce qui se vend vite	Portée non-followers
S4	Carousel	3 erreurs vendeurs avant de signer un mandat	DMs entrants

→ Rythme cible : 3 posts/semaine minimum. 1 Reel/semaine minimum. 5 Stories/semaine.

4 Prescripteurs — flux qualifié passif

MOIS 2

3 prescripteurs actifs à formaliser d'ici M+2. Chaque prescripteur génère des leads déjà décidés — pas besoin de les convaincre de vendre.

Partenaire cible	Action concrète
Notaires (2)	Contact direct. Proposition : "Je vous envoie mes acheteurs vérifiés — vous m'envoyez les successions et divorces à vendre." SMS de présentation puis RDV café.
Courtiers (2)	Même approche. Offrir réciprocité : chaque acheteur que j'accompagne est référé chez eux pour financement.
Syndics de copropriété (1)	Demander à être référencée pour les lots à vendre dans leur portefeuille. Une présence lors d'une AG = 20 propriétaires potentiels.

SCRIPT DE CONTACT PRESCRIPTEUR

SMS / WhatsApp

"Bonjour [Prénom], je suis Sanaa Abdool Rassool, mandataire BSK Immobilier à Neuilly-Plaisance (18 avis Google 5★). Je travaille avec des vendeurs qui ont souvent les mêmes notaires / courtiers. J'aimerais qu'on échange sur une recommandation croisée — 15 min cette semaine ?"

5 Terrain — Rayon 50 post-vente systématique

CONTINU

Pour chaque bien vendu : porte-à-porte dans un rayon de 50 mètres dans les 48h suivant la signature. Les voisins immédiats sont les prospects les plus qualifiés qui existent. Ils ont vu les visites, ils savent que ça s'est vendu.

RÉSULTAT ATTENDU

1 RDV estimation pour 15–20 sonnettes. 45 minutes par session. Coût : 0€. Aucun autre levier n'a ce ratio.

Sanaa a 6 filleuls recrutés. CA organisation : 40 833€ — niveau recrue récente. Le potentiel calculé avec 5 filleuls actifs (1 acte/mois chacun) = 600 000€/an de CA organisation. L'activation commence après la crédibilité terrain établie.

Canal	Action
LinkedIn (à créer)	1 post/semaine ciblé mandataires indépendants. Angle : revenus, liberté, réseau BSK. Jamais mélangé avec le contenu vendeur.
Instagram	1 post/mois sur la vie de mandataire BSK. À partir du mois 3 uniquement.
Événement réseau	1 webinaire/rencontre BSK/trimestre après 10+ filleuls contactés.

Feuille de route 2026-2027

2026 = crédibilité et volume. 2027 = scale et automatisation. Ne jamais inverser l'ordre.

Objectifs chiffrés — baseline corrigée avril 2026

Indicateur	Baseline avr. 2026	Cible M+6	Cible M+12
Avis Google	18 avis	50+ avis	100+ avis
Score visibilité	32/100	55+/100	70+/100
Abonnés Instagram	0	500+	1 500+
Prescripteurs actifs	0 formalisés	3	6+
Leads estimation/mois	2-3	8-12	15+
CA orga BSK (filieuls)	40 833€	120 000€	250 000€+
Classement CA perso BSK	158ème	Top 80	Top 30

Phase 1 · Semaines 1-4 — Fondations de crédibilité

~14 heures total

Objectifs : Mandats (1) + Notoriété locale (2) + Leads estimation (3)

Action	Levier	Impact	Statut
Résoudre doublon GBP IAD/BSK	Visibilité Google	+300% impressions	PRIORITÉ
Photo professionnelle + upload partout	Confiance	+40% clics fiche	PRIORITÉ
Campagne avis rétroactifs 17 clients	Social proof	18 → 30+ avis	PRIORITÉ
Bio GBP réécrite + 5 CTAs configurés	Conversion GBP	Leads estimation	PRIORITÉ
Créer compte Instagram professionnel	Acquisition	Présence digitale	S2
Séquence post-estimation activée	Conversion	+15-20% mandats	PRIORITÉ

Phase 2 · Semaines 5-12 — Visibilité et équipe

2-3h/semaine

Objectifs : Notoriété (2) + Équipe (4) + Prescripteurs (5) + Recrutement BSK (6)

Action	Levier	Impact	Statut
Instagram : 3 posts/semaine + stories		500 abonnés M+3	

Action	Levier	Impact	Statut
	Acquisition organique		EN COURS
LinkedIn : profil + 1 post/semaine	B2B + recrutement	Prescripteurs + MLM	S3-S4
Wall of Fame équipe BSK	Crédibilité équipe	Recrutement MLM	S3-S4
Contact 3 prescripteurs (notaires, courtiers)	Flux qualifié passif	Leads sûrs	M+2
1 campagne SMS prescripteurs/mois	Terrain	Mandats off-market	S5+

Phase 3 · M+6 → M+12 — Scale et automatisation

1-2h/semaine

Objectifs : volume × 2 + CA organisation BSK × 6 + Top 30 classement national

Période	Action	Impact
M+6	Bilan KPIs · ajustement stratégie	Décision phase 4
M+6	Activer animation filleuls BSK (méthode TEAM 3R)	CA orga × 3
M+8	Séquence email automatisée (Brevo)	Nurturing leads froids
M+10	Scoring leads entrants (qualification pré-appel)	Closing qualité 2027
M+12	Évaluer ImmoAdvisor / MeilleursAgents	Notoriété élargie

RÈGLE D'OR

Ne jamais activer la phase suivante avant que la phase en cours soit maîtrisée. 2026 = crédibilité et volume. 2027 = scale et automatisation. Le scoring industriel et le CRM avancé sont des outils 2027 — pas 2026.

Action immédiate — cette semaine

Par ordre d'impact. Tout sur une semaine, pas sur un mois. L'objectif n'est pas la perfection — c'est que le système soit actif de A à Z avant vendredi.

- 1 Résoudre le doublon GBP IAD/BSK (2h)**
Accéder à business.google.com · Revendiquer la fiche BSK · Signaler l'ancienne IAD comme doublon · Si bloqué en 48h : formulaire support Google.
- 2 Photo professionnelle headshot (30 min)**
iPhone en lumière naturelle · Sourire · Tenue pro · Upload GBP + profil BSK + Instagram (à créer) + LinkedIn. Même photo partout = cohérence de marque.
- 3 Campagne avis rétroactifs — 17 clients (85 min)**
Lister les 17 numéros · Préparer script §05 · Appeler mardi-jeudi entre 10h et 13h · Envoyer SMS lien GBP dans les 2 minutes post-accord · Tracker : qui a dit oui.
- 4 Réécrire bio GBP + configurer 5 CTAs (1h)**
Bio 250 mots avec spécialité NP + RSAC + 17 ventes + CTA estimation. CTAs : appel · site BSK · Calendly · lien avis · messagerie GBP.
- 5 4 messages séquence post-estimation préparés (45 min)**
Copier les 4 scripts §04 · Personnaliser ton + signature · Sauvegarder sur WhatsApp (réponses rapides) ou Brevo · Tester le parcours complet sur soi-même.
- 6 Créer compte Instagram professionnel (30 min)**
Nom : @sanaabsk ou @sanaa.bsk.neuilly · Bio : "Mandataire BSK Immobilier · Neuilly-Plaisance · 18 avis Google ★ · Estimation gratuite 📞" · Lien Calendly en bio.
- 7 Script WhatsApp J+7 activé sur toutes les prochaines transactions**
Sauvegarder le script §05 dans les réponses rapides WhatsApp Business · Paramétrer rappel automatique J+7 post-signature dans le calendrier.
- 8 Lien Calendly configuré et testé (20 min)**
Créer un RDV type "Estimation gratuite 45 min" · Tester le parcours client complet · Ajouter le lien dans la signature WhatsApp, la bio GBP, la bio Instagram.
- 9 1 post Instagram de présentation publié (20 min)**
"Qui je suis · Neuilly-Plaisance · 17 ventes · BSK · Estimation gratuite." Photo pro, ton direct. Pas besoin que ce soit parfait — besoin que ça existe.

OBJECTIFS DE LA SEMAINE 1

Système actif de A à Z avant vendredi. Doublon GBP résolu. Photo en ligne. Campagne avis lancée.

**Objectif mois 1 : 30+ avis Google · Instagram existant · Calendly actif ·
1 prescripteur contacté**

Objectif M+6 : 50+ avis · 500 abonnés Instagram · 3 prescripteurs · Top 80 BSK national

Ce guide est un point de départ. L'exécution, c'est vous.

Le système est là. Les scripts sont là. Les leviers sont identifiés. Ce qui fait la différence entre 18 avis et 50 avis, ce n'est pas la stratégie — c'est l'appel passé mardi matin.

CONTACT DIRECT

06 12 15 67 29

Neuilly-Plaisance (93360)

RSAC Bobigny : 90080762900010

PROFIL EN LIGNE

bskimmobilier.com/halla-sanaa-abdool-rassool-4200

SeLogger · GBP · Instagram (à lancer)