

# Levée de leads B2C

## CONTEXTE

- Un promoteur immobilier haut de gamme a mandaté Advancia Téléservices pour générer des leads B2C qualifiés, ciblant les CSP+ via prospection téléphonique et intégration directe dans son CRM, afin de maintenir un flux constant et maximiser les ventes de biens d'environ 200 000 €.

## PÉRIMÈTRE OPÉRATIONNEL

- Cible : particuliers CSP+ à fort potentiel d'investissement immobilier.
- Canal : appels sortants (cold calling) du lundi au vendredi, de 10h à 19h.
- Prestations incluses :
  - Identification et qualification des prospects.
  - Génération et livraison de leads directement intégrés dans le CRM du client.
  - Transmission immédiate aux équipes commerciales pour suivi.

## KPIs

- 3 500 leads qualifiés livrés chaque mois.
- 700 ventes mensuelles générées.
- Valeur moyenne par vente : 200 000 €.
- Taux de transformation global entre 20 % et 25 %.
- 100 % des leads intégrés automatiquement dans le CRM.


## ENJEUX


- Maintenir un volume mensuel élevé de leads qualifiés (3 500).
- Optimiser le taux de transformation pour atteindre environ 700 ventes par mois.
- Réduire le délai entre la prise de contact et la conclusion de la transaction.
- Faciliter le suivi commercial grâce à une intégration fluide dans le CRM du client.

## APPROCHE SUR MESURE

- 1 Constitution d'une équipe dédiée à la prospection immobilière B2C.
- 2 Formation spécifique sur le profil des acheteurs CSP+, les argumentaires immobiliers et les techniques de closing.
- 3 Utilisation de scripts de qualification optimisés pour identifier rapidement les prospects à fort potentiel.
- 4 Adaptation continue des critères de ciblage et des discours en fonction des retours du marché et des objectifs commerciaux.



 [www.advancia-teleservices.com](http://www.advancia-teleservices.com)

 26, rue Socrate - ZAC Khéreddine -  
Le Kram 2015 - Tunis - Tunisie