



Résultats du Questionnaire proposé
aux Agents | Septembre 2020

Les Priorités de nos Agents

Introduction

ListGlobally recueille en permanence des informations, applique de nouvelles technologies et assiste nos clients afin de parfaire leur intégration sur leur marché international. Au cours de cet été, nos agents et clients ont souhaité s'informer à propos du lead process. Nous avons répondu alors répondu à ces attentes depuis un sondage axé sur ce sujet.

Ce rapport présente les résultats de notre Questionnaire pour Agents, avec 867 participants localisés en France, Espagne, Amérique du Nord et Portugal.

Auteur

Shanna Mawer

Shanna est une rédactrice experte dans les études de marché, la communication et gestion de projets. Avec plus de 12 années d'expérience dans le monde du marketing et des affaires, Shanna fournit un contenu ciblé et des concepts créatifs relatifs aux données recensées. Au sein de ListGlobally, Shanna soutient l'équipe dans la mise en œuvre de stratégies marketing depuis des solutions uniques.



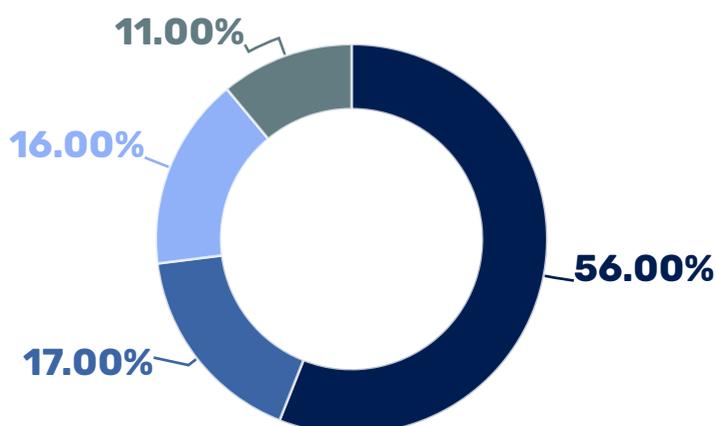
info@listglobally.com

La Satisfaction de la Clientèle

Majoritairement, les agents sondés estiment que les services de ListGlobally répondent à leurs attentes. Merci à vous !



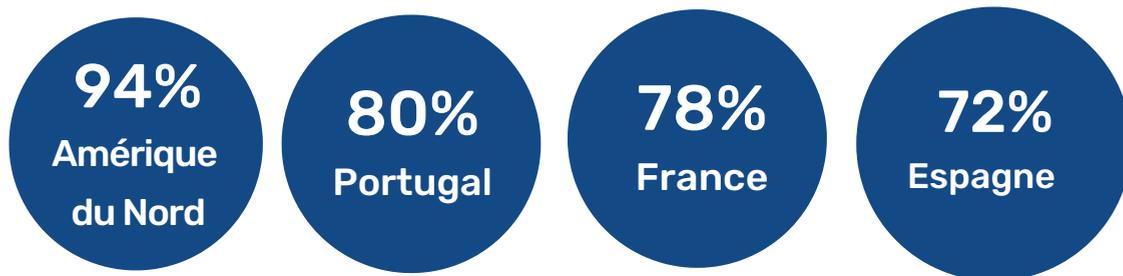
Les agents sont surtout intéressés par les informations sur la gestion des prospects par ListGlobally.



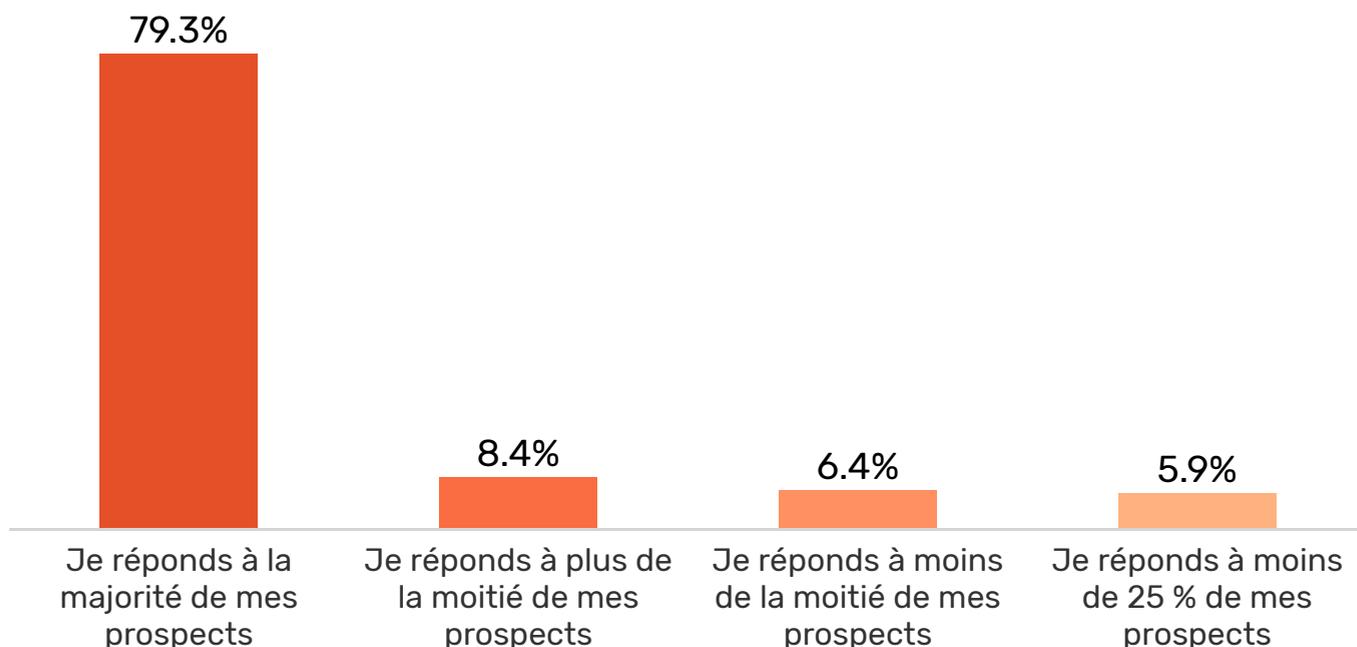
- Gestion des prospects
- Informations sur le marché
- Aucun changement nécessaire
- Offre de produits

Pourcentage d'agents répondant aux prospects

"Je réponds à 76-100 % de mes prospects." Les agents localisés dans chaque pays rapportent un taux de réponse élevé à leurs prospects.



Dans l'ensemble, les agents affirment qu'ils répondent à la majorité de leurs prospects.



Un Suivi Pertinent pour nos Agents !

Tous les agents sondés ont rapporté un taux de réponse de 76-100% en faveur de leurs prospects (pendant 80 % du temps dédié à leur activité).

Pourquoi les Agents décident de ne pas considérer un prospect

Les 3 principales raisons



1. L'adresse e-mail semble suspect.



2. Le contenu d'un message semble suspect.



3. Le numéro de téléphone est incorrect ou incomplet.

Voici une étude par pays relative aux domaines où les agents peuvent rencontrer des problèmes avec leurs prospects provoquant une non-consideration :

	Portugal	France	Espagne	Amérique du Nord
Contenu	38%	39%	41%	32%
E-mail	44%	39%	41%	45%
Langue utilisée	4%	4%	10%	14%
Numéro de téléphone	15%	18%	7%	9%

Agents Les agents localisés dans chaque pays considèrent le contenu ou l'adresse e-mail de certains prospects comme des caractéristiques suspectes.

Selon SecureList, une société spécialisée dans le domaine des recherches liées à la cybercriminalité, les spams et le phishing représentaient 50,2 % du trafic mondial des messages électroniques lors du 2ème trimestre de 2020 (soit une baisse de 4.43 % par rapport au 1er trimestre de cette même année). Si l'Espagne est le pays le plus concerné, la France et le Portugal ont également recensé des statistiques élevées concernant ces attaques digitales.

Les logiciels Anti-spam ne cessent d'évoluer pour faire face à ce phénomène. Cependant, ce défi permanent est considérable pour chaque entreprise, et ce, quelle que soit sa situation géographique.

En savoir plus sur la qualité des emails

ListGlobally possède un outil anti-spam capable de filtrer chaque jour de nombreux courriers indésirables (bien qu'une analyse totale soit impossible). Les adresses IP, e-mails et noms de domaines black-listés sont ainsi supprimés avant d'être réceptionnés.



Le saviez-vous ?

Chaque année, environ 2500 e-mails sont bloqués dans votre boîte de réception par nos filtres

Conciergerie des prospects vs. Analyse classique des leads

Certaines demandes sont acheminées via nos solutions de marketing. Ces prospects sont ainsi confirmés par notre service de conciergerie. Vous reconnaîtrez aisément ces leads grâce à une notification rédigée par un membre de notre équipe suite à son approbation.



Bonjour, je suis Lucie de Concierge Properstar

Type something

Tous les prospects de Concierge ont été personnellement contactés par téléphone et sont de VRAIS PROSPECTS !

Ce que les agents rapportent

« Désormais, mon entreprise se porte mieux grâce aux outils virtuels..



« Il y a plus de demandes que d'offres.

« Mon plus grand défi est d'avoir assez de temps pour gérer la croissance de ces nouvelles affaires !

« L'incertitude des acheteurs relative à la fin tant attendue de la situation actuelle est un défi.

« J'aimerais profiter d'au moins deux méthodes pour contacter la clientèle. Il arrive souvent qu'il n'y ait qu'une adresse e-mail pour assurer le contact... Mais les prospects ne répondent pas toujours aux courriers électroniques.

« Pendant la pandémie, nous avons constaté plus de fermetures que lors du premier trimestre de cette même année.



Les défis des agents concernant la gestion de leur entreprise lors de la pandémie

Les 3 défis les plus recensés

1. Convertir avec précision mes prospects

39% de tous les agents

2. Réticence des propriétaires lors de l'organisation de visites

36% de tous les agents

3. Les prospects rencontrent des difficultés liées au financement

28% de tous les agents

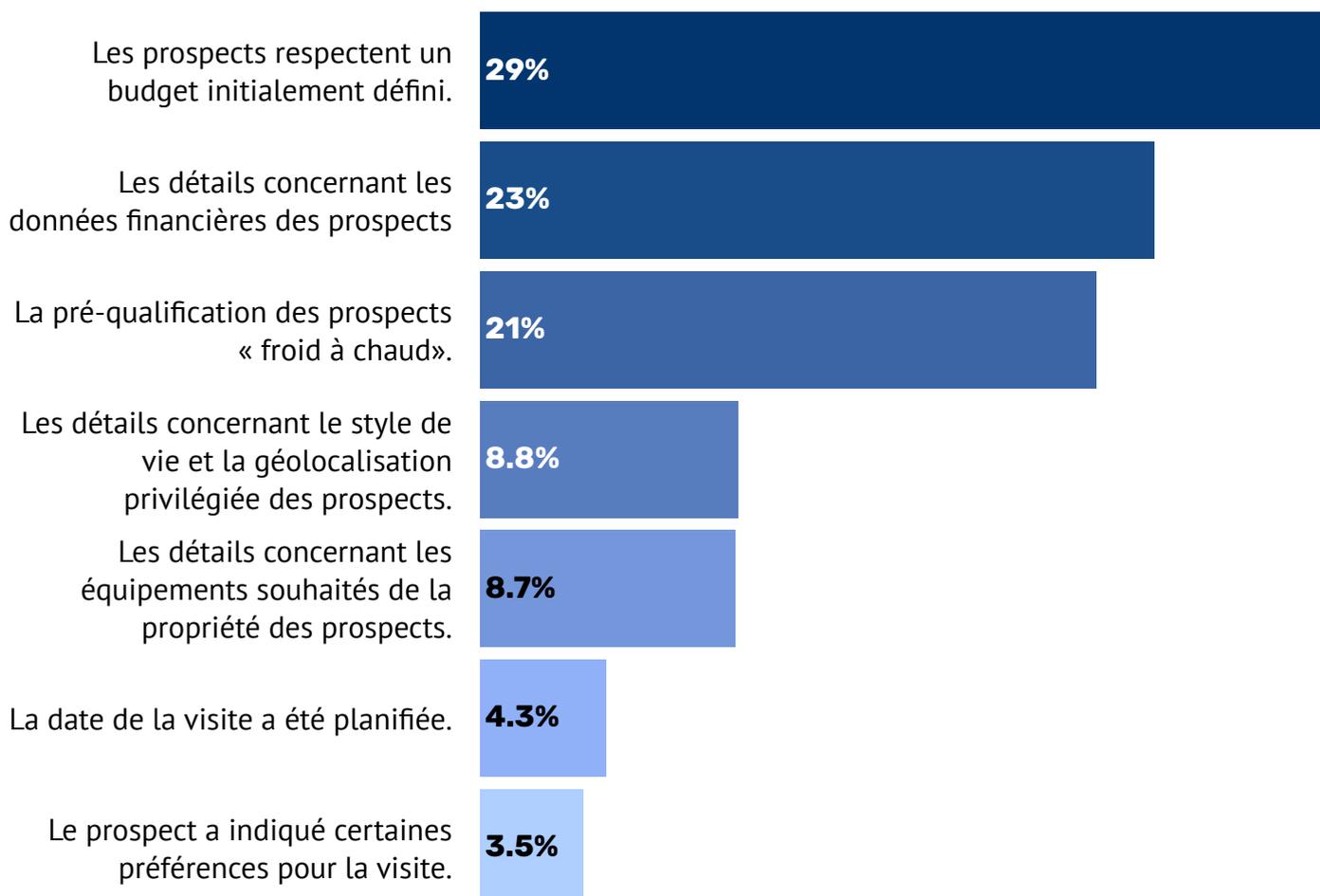
	Portugal	France	Spain	N. America
Les prospects rencontrent des difficultés liées au	38%	39%	15%	24%
Mon manque de connaissances concernant les services en ligne	6%	28%	26%	7%
Réticence des propriétaires lors de l'organisation de visites	22%	22%	43%	38%
Convertir avec précision mes prospects	33%	11%	16%	31%

Les réponses des agents coïncident avec les mesures actuelles de la pandémie (confinement) et leurs impacts économiques relatifs à chaque pays.

L'économie française a chuté de 13,8 % lors du second trimestre 2020. En Espagne, l'absence de touristes à court terme a freiné l'économie. Les États-Unis comptabilisent actuellement le plus grand nombre de cas de COVID-19.

La réticence des propriétaires à organiser des visites de leur maison et les problèmes de financement devraient se résoudre progressivement. En effet, chaque pays commence se relève doucement des effets provoqués par la pandémie.

Les agents souhaiteraient obtenir plus d'informations concernant ces sujets



Les agents privilégient les informations qui permettent de mieux qualifier leurs prospects.



Les agents sont des passionnés de technologie !

Seuls 15 % de ces professionnels sont affectés par un manque de connaissances concernant les outils virtuels.

Nous considérons vos précieux retours et travaillerons continuellement sur les éléments qui vous semblent essentiels !

Suivant chaque pays, les agents souhaiteraient obtenir plus d'informations sur leurs prospects suite à une première prise de contact

	Portugal	France	Espagne	Amérique du Nord
Les prospects respectent un budget initialement défini.	31.5%	27.2%	28.1%	35.3%
Les détails concernant les données financières des prospects.	12.5%	35.8%	18.8%	17.6%
La pré-qualification des prospects « froid à chaud ».	26.5%	18.6%	19.8%	15.7%
Le prospect a indiqué certaines préférences pour la visite.	4.3%	0.7%	5.2%	11.8%
Les détails concernant le style de vie et la géolocalisation privilégiée des prospects.	10.5%	6.8%	11.5%	7.8%
Les détails concernant les équipements souhaités de la propriété des prospects.	10.9%	7.9%	6.3%	7.8%
La date de la visite a été planifiée.	3.9%	2.9%	10.4%	3.9%

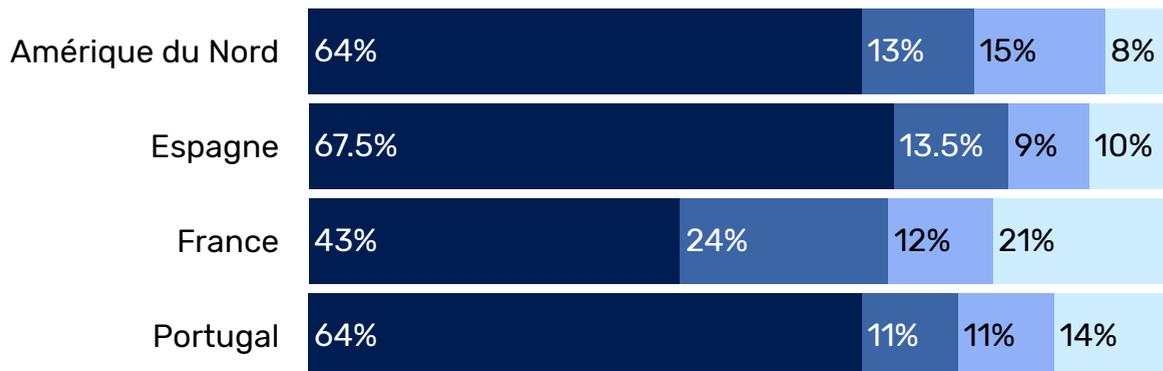


Les agents aiment travailler suivant un budget dit « réaliste »

Les agents préfèrent les prospects capables d'estimer un budget moyen et de présenter des informations financières organisées..

Produits et services par pays

Suivant chaque pays, les agents classent les produits et services de ListGlobally en fonction de leur utilité et pertinence.



- Gestion des prospects
- Informations sur le marché
- Offre de produits
- Aucun changement nécessaire

Summary

- La gestion des prospects est la tâche la plus importante pour nos clients.
- Les agents considèrent les courriers électroniques suspects comme l'argument le plus courant quant au désintérêt de certains prospects. Toutefois, la plupart des agents répondent à la majorité de leurs prospects.
- Les principaux défis rencontrés par les agents pour convertir leurs prospects sont étroitement liés aux conséquences locales de la pandémie.
- Obtenir plus d'informations sur les équipements, l'emplacement et le mode de vie de la propriété n'étaient pas une priorité pour les agents - les informations actuellement fournies se révèlent satisfaisantes.
- Les agents sont satisfaits des produits et services de ListGlobally.

Nous vous remercions d'avoir participé à ce questionnaire.