

01 / EXPLORER UN USAGE

Immobilier : accueillir et suivre

Relier votre accueil, votre suivi commercial et votre visibilité locale.

Organiser les demandes de visite et les informations utiles à votre équipe.

01 Accueil & visites

Un agent vocal recueille une demande et propose les prochaines étapes selon vos règles de disponibilité.

02 Suivi des prospects

Préparer des messages à partir des informations autorisées de votre CRM, avec des règles d'envoi définies avec votre équipe.

03 Visibilité locale

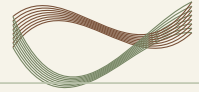
Clarifier vos services, vos zones d'intervention et les réponses aux questions locales, sans garantie de classement ni de recommandation par une IA.

Un premier parcours

Scénario illustratif : il décrit un usage à discuter, pas un cas client ni un résultat mesuré.

- 01 Une demande de visite arrive sur un canal choisi.
- 02 L'assistant recueille les informations prévues et prépare une fiche CRM.
- 03 L'équipe vérifie la demande et confirme la visite.

Ce guide présente des pistes de cadrage. Le périmètre, les outils, les responsabilités et les conditions sont définis dans un devis. Il ne constitue ni une certification ni un conseil médical ou juridique.



02 / PRÉPARER LA DISCUSSION

Votre projet, noir sur blanc.

Répondez avec votre équipe avant de choisir un outil. Les questions suivantes servent de base à un échange de cadrage.

Le point de départ

Quels canaux utilisez-vous : téléphone, formulaire, portail ou CRM ? Choisissez un premier parcours.

La qualification

Quelles informations sont vraiment nécessaires avant de proposer une visite ?

Les créneaux

Qui confirme une visite et comment éviter un créneau déjà occupé ?

Les messages

Quels destinataires et quelles règles d'envoi sont autorisés par votre organisation ?

Le relais humain

Quelles demandes doivent revenir directement à un agent immobilier ?

Les contenus locaux

Quels services, communes et biens pouvez-vous documenter de manière fiable ?

Tester un périmètre réduit

Nous proposons de choisir un parcours et un jeu de données de démonstration, de documenter les réponses attendues puis de noter les corrections. Le responsable métier décide des suites du projet. Une IA peut produire des erreurs ; les vérifications font partie du travail.

Mesurer avant de conclure

- Demandes correctement enregistrées dans le CRM.
- Créneaux à corriger et demandes transmises à l'équipe.
- Temps total de traitement, y compris les vérifications.

Pour approfondir

[CNIL : utilisation d'un système d'IA générative](#)

[KADRI AI : périmètres et tarifs](#)

[Décrire votre projet : www.kadriai.com/contact](http://www.kadriai.com/contact)