



La plate-forme dédiée à l'investissement immobilier



*Guide de la*  
**REUNION**  
**INVESTISSEURS**

Avec CERENICIMO, allez au-devant des attentes de vos clients !

Dans un environnement économique et fiscal toujours fluctuant, les interrogations de nos concitoyens sur leur pouvoir d'achat et la sécurisation de leur patrimoine sont monnaie courante.

Dans ce cadre, la satisfaction étant la clé de voûte de la fidélisation, Cerenicimo vous propose d'être proactif à ce sujet.

Fort de notre expertise tant économique qu'immobilière, nous nous tenons à votre disposition pour informer vos prospects, clients et prescripteurs des enjeux conjoncturels et des solutions permettant de sécuriser son patrimoine et de préserver son pouvoir d'achat.

Cet accompagnement se concrétise par la réalisation de réunions investisseurs qui, le temps d'une soirée ou d'une fin d'après-midi, permettent de délivrer à la fois un message clair, percutant, destiné à développer votre activité sur le court et long terme tout en asseyant un peu plus votre professionnalisme auprès de votre portefeuille.

Découvrez comment cet accompagnement prend forme au travers des quelques pages qui suivent...





## ➤ Réunion investisseurs : définition

- ☒ Une conférence d'**environ 1h** réunissant des investisseurs potentiels (prospects / investisseurs de votre base contacts).
- ☒ Une présentation réalisée **par vous et Cerenicimo** sur un thème choisi au préalable, suivi généralement d'un cocktail apéritif dînatoire.
- ☒ Une participation minimale de **20 personnes**.
- ☒ Un événement qui véhicule une image professionnelle, avec l'intervention d'experts, favorisant la prise de décision de vos clients.

## ➤ Comment initier une réunion investisseurs ?

Dans le but d'organiser au mieux cette réunion et d'optimiser les retombées professionnelles, nous nous proposons de **fixer ensemble les modalités de l'événement** : date, thématique, supports de communication et d'étudier de concert le meilleur moyen pour faire de cette réunion un succès.

**Pour ce faire contactez dès à présent votre chargé(e) de partenariat.**

Pour connaître le Chargé de Partenariat de votre région, nous vous invitons à contacter le

**02 28 21 05 10**

CERENICIMO

cerenicimo.fr  
Tél : 02 28 21 05 10

3, allée Alphonse Fillion - BP 82405 - 44124 VERTOU CEDEX

Important : prévoyez au minimum **6 semaines** de délai entre le premier contact avec votre Chargé(e) de Partenariat et le jour de la Réunion Investisseurs.



## › Organisation de votre réunion

Cerenicimo accompagne ses partenaires dans l'élaboration de leurs réunions investisseurs depuis de nombreuses années. Fort de cette expérience, nous avons mis en place des outils spécifiques pour faire de cet événement un succès.

### › Les Thèmes

Quelques exemples :

- Préparer sa retraite
- Un nouveau réflexe : le rendement net d'impôt et d'inflation
- La résidence de Tourisme : entre opportunité patrimoniale, rendement et plaisir

### › Vos invitations

Par e-mail ou par courrier, créez et envoyez vos invitations personnalisées en seulement quelques clics.

### › Support de présentation

Cerenicimo met à votre disposition des présentations testées auprès de nombreux investisseurs.

### › Intervenant(s)

Le jour J, un intervenant Cerenicimo sera présent pour aborder à votre convenance l'immobilier d'investissement, la Location Meublée et les référencements Cerenicimo. Vous pouvez également opter pour un intervenant externe\*, tel qu'un notaire, un expert comptable ou un spécialiste de la retraite, afin de renforcer l'attrait de votre réunion auprès de vos clients.

Rendez-vous sur :  
<http://marketing.cerenicimo.fr>

Sollicitez votre  
**Chargé(e) de Partenariat**

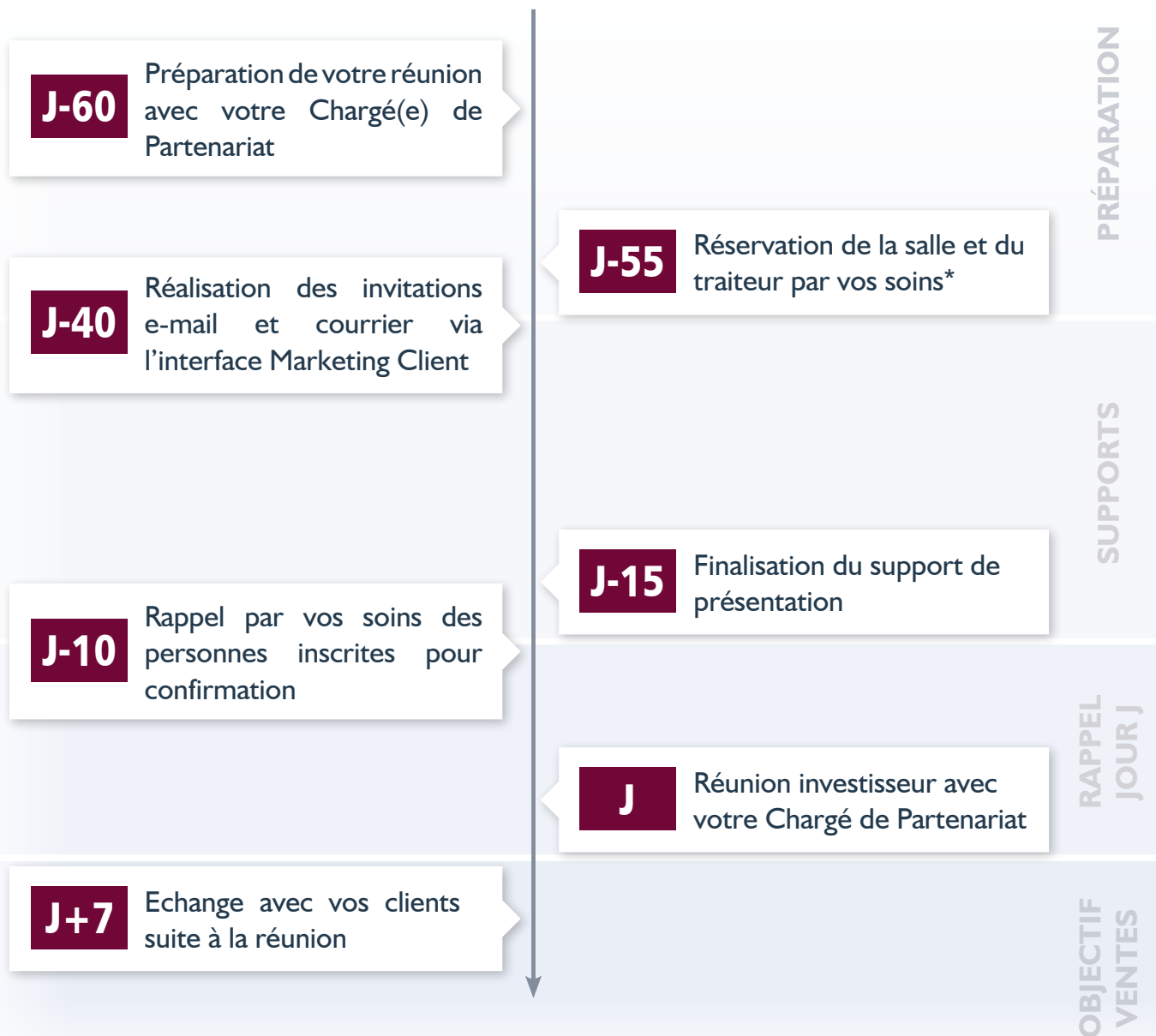
Vous souhaitez faire appel à un intervenant expert, spécialiste de la fiscalité ou de la retraite ? Contactez votre Chargé(e) de Partenariat qui se fera un plaisir de vous renseigner à ce sujet.

\* Frais d'intervention à votre charge.



## › Calendrier

Attention, pour que votre réunion soit un succès, merci de prévoir à minima 2 à 3 mois.



Organisation soumise à conditions et selon disponibilités de Cerenicimo.

\*Location de salle - cocktail - impression d'invitations ou de supports non fournis par Cerenicimo restant à votre charge



Cerenicimo vous accompagne tout au long de l'organisation de votre réunion investisseurs et met à votre disposition des outils de communication personnalisables allant de l'invitation aux supports produits.

### ➤ Exemple de supports

- ☒ Invitations papier / E-mailing
- ☒ Poster
- ☒ Kakémonos
- ☒ Plaquettes
- ☒ Guide de la Location Meublée
- ☒ Epargne Immobilière



Emailing - Invitation



Epargne Immobilière

Edition spéciale : Revente | Tourisme | Seniors | Outre-Mer



Guide de la Location Meublée



## ➤ Méthodologie

### ➤ Avant

- ☑ Préparation de la réunion (réservation de salle, traiteur)\*
- ☑ Invitation (e-mail – courrier)
- ☑ Production du support de présentation
- ☑ Documentation (conception, impression)
- ☑ Campagne d'appel

### ➤ Pendant

- ☑ Présence intervenant Cerenicimo
- ☑ Possibilité intervenant expert\*
- ☑ Accueil et émargement des participants
- ☑ Questionnaire de satisfaction
- ☑ Documentation

### ➤ Après

- ☑ Traitement des contacts
- ☑ E-mail de remerciement personnalisé
- ☑ Epargne Immobilière transmise régulièrement pour entretenir la relation et garder le contact
- ☑ Relance des participants



#### RELANCEZ VOS CONTACTS PAR TÉLÉPHONE

L'e-mail ne fait pas tout, appelez vos contacts pour vous assurer de leur présence.



#### PRÉVOYEZ UNE LISTE D'ÉMARGEMENT

Pour faciliter le traitement de vos contacts. Profitez-en pour compléter les coordonnées manquantes de vos clients.



#### GARDEZ LE CONTACT

En remerciant vos interlocuteurs présents. Rebondissez en présentant un produit susceptible de les intéresser.

Objectif : DEVELOPPER VOS VENTES ET FIDELISER VOTRE PORTEFEUILLE CLIENT

\* Frais à votre charge

## » Témoignage

**Cyrille RESTIER** - Conseiller en Gestion de Patrimoine  
**CENTAURE INVESTISSEMENTS** - Cognac

### Quelle est la taille et la fréquence des Réunions Investisseurs que vous organisez ?

C'est très variable selon le profil des personnes présentes. Cela oscille entre 30 et 70 personnes, avec un rythme quasi trimestriel, c'est-à-dire 3-4 réunions par an. Le bouche à oreille fonctionne très bien.

### Vous appuyez-vous sur votre propre base clients ?

Oui, mais pas uniquement. Nous travaillons en interprofessionnalité avec un cabinet d'expertise comptable qui nous a ouvert son portefeuille clients, ce qui nous a permis de capter de nouveaux profils pour ces réunions. Nous convions également une partie de nos anciens clients, des viticulteurs en grande majorité. Une prochaine manifestation est prévue mi-juin avec des médecins et des chirurgiens. Nous avons également récupéré le suivi patrimonial de clubs de sportifs professionnels. Nous allons donc organiser une Réunion Investisseurs en août sur le thème du patrimoine et de l'après-carrière.

### Aviez-vous des réticences ou des points de blocage avant de mettre en œuvre ce type d'événements ?

Oui, au départ, concernant le coût. Mais en considérant le montant global, invitations, plaquettes, documents, groupe de jazz, cocktail dinatoire, etc... soit environ 3 000 € HT, le tout rapporté aux retombées commerciales, cela n'est plus un frein. D'autant plus que nous essayons d'inviter deux intervenants extérieurs à chaque manifestation, pour lesquels nous demandons une participation financière. A l'issue de la présentation et afin de faciliter les échanges, nous mettons en place une sorte de « corner », façon mini salon, où des produits sont particulièrement mis en avant. Lors de notre dernière réunion en mars, notre Chargée de Partenariat, a ainsi présenté le programme Le Chastillon à Isola 2000 et la résidence Primavera à Chambray-les-Tours.

### Vous estimez donc avoir un bon retour sur investissement ?

Oui, complètement. Nous voyons nos ventes s'accroître dans les quelques semaines qui suivent la réunion. Notre cabinet a ainsi vendu plus de biens en tourisme depuis 2012. Grâce à ces manifestations, nous prévoyons par ailleurs un développement dans d'autres régions grâce à l'ouverture de nouveaux portefeuilles clients.



La plate-forme dédiée à l'investissement immobilier

3 allée Alphonse Fillion  
44120 Vertou

TÉL : 02 28 21 05 10  
Fax : 02 28 21 05 19

» [cerenicimo.fr](http://cerenicimo.fr)

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle est interdite.