

Comment créer une expérience client unique grâce à l'offline ?

L'exemple de Beanstock, un parcours client rythmé par l'envoi automatisé de cadeaux

by **jeudimerci** X  **beanstock**

Qu'est-ce que Beanstock ?

Beanstock accompagne les personnes qui veulent **investir dans des biens immobiliers locatifs**, de la définition de leur projet, à la gestion de leur actif, en passant entre autres par la recherche du bien, le suivi de la transaction immobilière, le financement et les travaux.

Quelle est sa cible ?



Jeunes actifs **entre 25 et 40 ans** qui veulent faire de **l'investissement locatif** et souhaitent déléguer ce projet.

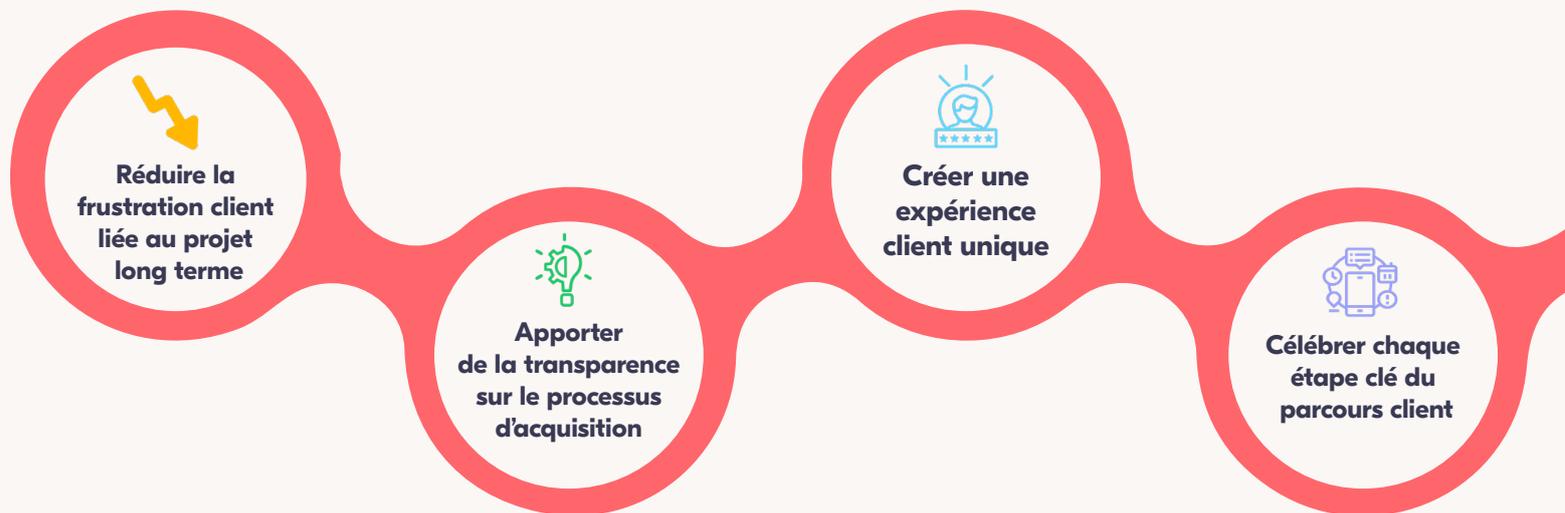
Pourquoi choisissent-ils Beanstock ?

Ils ne s'y connaissent pas en investissement locatif et n'ont pas de temps pour gérer leurs projets.

Ils sont déjà expérimentés mais n'ont pas envie de dédier du temps à cela en dehors de leur travail.



Pourquoi Beanstock travaille avec jeudimerci ?



Comment ?

En connectant son CRM à **JeudiMerci**, Beanstock automatise l'envoi de cadeaux tout au long du parcours client.

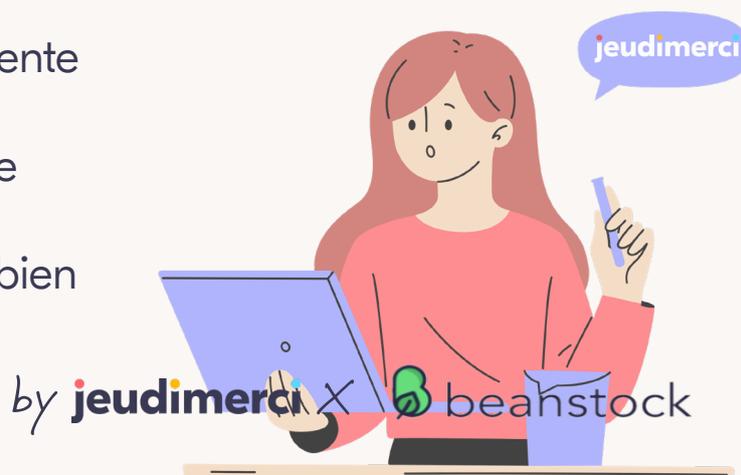
Depuis Hubspot, les customer success **indiquent les grandes étapes du parcours client.**

Parmi ces étapes on en compte 3 qui valent le coup d'être célébrées :

#1 : La signature de la promesse de vente

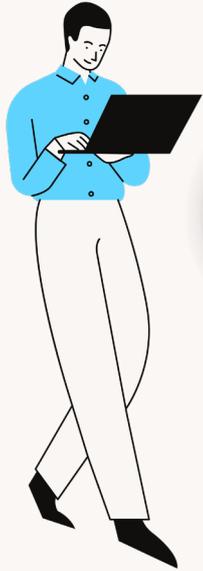
#2 : La signature de l'acte authentique

#3 : La première mise en location du bien



Ce que ça donne

Le parcours d'un acquéreur Beanstock ponctué de jolies surprises !



#1
Définition
du projet

#2
Recherche
du bien

#3
Offre

#4
Signature du
compromis

**Box #1: une carte
& un mug**

**Box #2:
champagne &
porte-clé**



#5
Signature
de l'acte
authentique

#6
Travaux



#7
Mise en location
du bien

**Box #3: graines de
haricot avec
marqué "merci"**



Les résultats

Beaucoup de retours clients **positifs** et une **forte satisfaction client**.



« Bonjour Chloé,
Un grand merci pour le colis envoyé par Beanstock. C'est au frais :) »



« Très stylé !! Je suis un grand fan ! »



Recette pour gagner du temps sans perdre en qualité d'expérience client.

Ingrédient principal: l'automatisation

Conseils d'utilisation:

- #1:** Connectez **Jeudimerci** à votre CRM
- #2:** Indiquez les étapes du parcours client
- #3:** C'est parti !



Le mot de la fin

“

C'est un outil transparent chez nous, on oublie même parfois qu'il est là. Il n'y a jamais de bug et tout roule sans problème. C'est magnifique car sans effort, nos clients sont heureux et nous le font savoir.

”

Envie de vous lancer ?

Prenons rendez-vous



www.jeudimerci.fr