

NOTICE D'UTILISATION

TABLE DES MATIÈRES

S'INSCRIRE	P1
CHARTE D'UTILISATION	P1
CRÉER ou MODIFIER SON PROFIL	P2
TROUVER UN PROFESSIONNEL	P2
CRÉER SON RÉPERTOIRE DE CONTACT	P2
CONSULTER LES ANNONCES	P3
CRÉER ET PUBLIER SON ANNONCE	P3
CRÉER SON RÉPERTOIRE D'ANNONCE FAVORITES	P3
STOCKER SES PROPRES DOCUMENTS	P4
CRÉER OU IMPORTER UN NOUVEAU CLIENT	P4
SAISIR UN RELEVÉ D'INFORMATION	P4
AJUSTER UN BILAN AUTOMATIQUE	P5
PARTAGER UN CLIENT	P6
PARTAGER SON DOSSIER AVEC VOTRE CLIENT	P6
SUIVRE SON ACTIVITÉ	P7
LA MESSAGERIE	P8
LES OUTILS	P8

S'INSCRIRE



- 1- Depuis le bandeau titre en haut à droite, sélectionner « s'inscrire en tant que professionnel » puis laissez-vous guider...

CHARTRE D'UTILISATION

CHARTRE SÉRÉNITÉ

Comme dans tout espace collectif, chaque membre s'engage (CGU / CGV) à respecter quelques règles indispensables à une synergie efficace et paisible, à savoir principalement :

- 1- Être en conformité et en respect avec la législation en vigueur pour l'exercice de l'activité professionnelle qu'il promouvoit sur LA PLATEFORME PATRIMONIALE.
- 2- Garantir la confidentialité et la protection des données qui lui sont confiées sur LA PLATEFORME PATRIMONIALE
- 3- Respecter le principe de la propriété du fichier client et le mécanisme de la dénonciation des clients.
LA PLATEFORME PATRIMONIALE en tant qu'outil collaboratif, permet d'assurer la protection des fichiers client et d'en garantir la non-spoliation. La saisie de données client sont horodatées et ne sont accessibles qu'au conseiller référent (c'est à dire celui qui l'a dénoncé par une saisie sur le site).
Ce dernier peut décider d'inviter un autre membre à travailler sur son client en partageant avec lui sa fiche. Conformément aux *Conditions Générales d'Utilisation*, chaque membre s'engage alors à ne jamais initier de démarche commerciale (directement ou indirectement) sur les fichiers clients qui lui sont confiés par le biais de LA PLATEFORME PATRIMONIALE sans l'accord préalable du conseiller référent.
Pour déroger à cette règle, l'utilisateur revendiquant une relation commerciale libre avec un prospect-client devra pouvoir justifier:
 - Soit d'une relation commerciale antérieure à sa première inscription sur LA PLATEFORME PATRIMONIALE
 - Soit d'une relation commerciale antérieure à la dénonciation du client-prospect sur LA PLATEFORME PATRIMONIALE par un autre adhérent.

CRÉER ou MODIFIER SON PROFIL

Votre Profil utilisateur est l'ensemble des informations, documents et coordonnées qui seront accessible à tout internaute membre ou non-membre. Il vous permet d'être référencé tant auprès de professionnels futurs partenaires que de nouveaux prospects internet.



TROUVER UN PROFESSIONNEL

Parce que l'union fait la force, LA PLATEFORME PATRIMONIALE crée les synergies, permet très facilement de multiplier et diversifier les sources de chiffre d'affaire.

Qu'il s'agisse de trouver un confrère comme relais de son activité dans d'autres régions ou un relais de compétences dans des domaines de services complémentaires c'est ici :

PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

- Agent Immobilier
- Gestionnaire de bien
- Syndic
- Promoteur
- Marchant de bien
- Expert
- Diagnostiqueur
- Architecte
- Géomètre
- Développeur foncier
- Juriste en droit immobilier
- Métier du bâtiment
- Hors France
- Autres

RECHERCHER

- 1- Accessible depuis la page d'accueil ou bien depuis l'onglet « Membres »
- 2- Vous pouvez filtrer votre recherche par critères géographiques
- 3- Vous avez directement accès au profil du professionnel, vous pouvez directement lui adresser un e-mail.



CRÉER SON RÉPERTOIRE DE CONTACT

- 1- Sélectionnez vos membres « Favoris » ...

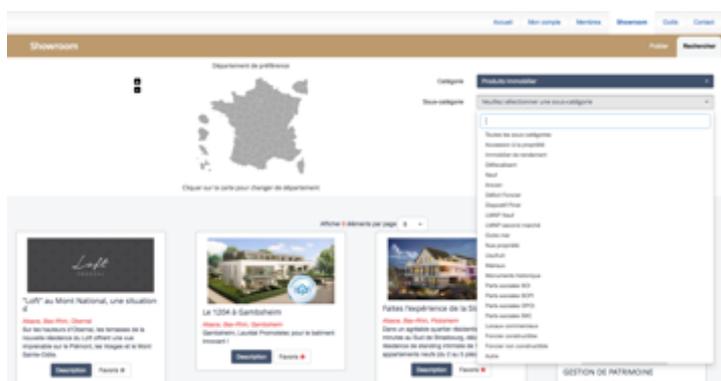


- 2- ... puis retrouvez les dans votre répertoire



CONSULTER LES ANNONCES

Le « Showroom » est la vitrine, où chaque membre peut présenter ses services ou ses produits. Cet espace est dédié exclusivement aux membres (professionnels), inaccessible aux autres internautes (non-professionnels)



- 1- Vous pouvez filtrer votre recherche par critères géographiques
- 2- Vous pouvez filtrer votre recherche par catégories et sous-catégories

CRÉER et PUBLIER SON ANNONCE

Chaque membre a d'emblée la possibilité de publier une annonce pour promouvoir un service ou un produit auprès de l'ensemble des autres membres. Lui est aussi offert la possibilité de souscrire à des publications complémentaires.



CRÉER SON RÉPERTOIRE D'ANNONCE FAVORITES

- 1- Sélectionnez vos annonces « Favorites » ...



- 2- ... puis retrouvez les dans l'onglet « Mes annonces » de votre tableau de bord.



STOCKER SES PROPRES DOCUMENTS

Au sein de votre compte vous est offert la possibilité de stocker vos documents (commerciaux, de présentation, lettre de missions, etc.). La sécurisation HTTPS vous offre une sécurisation de votre stockage. Ces documents sont ainsi disponibles à tout moment dès que vous disposez d'une connexion internet.

1- Sélectionnez vos annonces « Favorites » ...



CRÉER OU IMPORTER UN NOUVEAU CLIENT

Il vous est possible de créer manuellement un nouveau client mais aussi d'importer directement depuis certains logiciels professionnels vos données clients préexistantes



SAISIR UN RELEVÉ D'INFORMATION

Une fois un client créé, il est possible de saisir toutes les informations relatives à ce dernier. Cette saisie permettra une vision globale de la situation client, d'obtenir instantanément un diagnostic mais aussi d'alimenter son fichier client et d'obtenir automatiquement des notifications (alertes).

1- « Saisir et retrouver ses relevés d'information » ...



Liste des études et diagnostics sauvegardés
Commencer une nouvelle étude pour ce client 

2- Sélectionner les pages à imprimer puis imprimer le relevé.


Imprimer le relevé
avec les étapes suivantes:

- 1: Situation familiale
- 2: Vos biens
- 3: Vos charges
- 4: Vos ressources
- 5: Votre fiscalité

- 6: Libéralités
- 7: Vos objectifs
- 8: Votre profil
- 9: Succession
- 10: Validation

3- Valider l'étude et obtenir instantanément un diagnostic patrimonial

Continuer

AJUSTER UN BILAN AUTOMATIQUE

Dans le cadre du diagnostic l'analyse, par son caractère automatique mérite de pouvoir être affiné par l'utilisateur professionnel qui saura appréhender des données plus subtiles ou plus subjectives.



1- Le système de scoring étant automatisé, vous pouvez aussi décider de modifier manuellement cette analyse en cliquant directement sur la case choisie, puis, validez.

Niveau de pertinence (de 1 à 5)	1	2	3	4	5
PINEL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
GIRARDIN / PINEL OUTRE-MER	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
GIRARDIN INDUSTRIELLE	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
LMNP AMORTISSABLE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
BOUVARD	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
MALRAUX	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
MONUMENTS HISTORIQUES	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
DÉFICIT FONCIER	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
FCPI / FIP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
SOFIGA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2- Aussi est-il possible d'incérer la rédaction complète de préconisations.



PARTAGER UN CLIENT

Il vous est possible en un seul clic de partager votre dossier client avec n'importe quel autre membre.



- 1-** Il vous suffit de choisir n'importe quel membre. Vous apparaissiez comme le « Conseiller Référent ». Conformément au CGU-CGV aucun membre n'est alors autorisé à engager la moindre action commerciale sur ce client sans votre accord préalable.
- 2-** Vous pouvez soit lui donner une autorisation de simple consultation, soit l'autoriser à modifier et compléter le dossier client
- 3-** Vous pouvez à tout moment supprimer ce partage

Partager

Avec	<input type="text" value="Nom du Membre"/>	Avec	<input type="text" value="Nom du Membre"/>
Autorisation	<input type="text" value="Lecture"/>	Autorisation	<input type="text" value="Lecture"/>
Avec	<input type="text" value="Lecture"/> <input type="text" value="Écriture"/>	Avec	<input type="text" value="Nom du Membre"/>
Autorisation	<input type="text" value="Lecture"/>	Autorisation	<input type="text" value="Lecture"/>

Partager

PARTAGER SON DOSSIER AVEC VOTRE CLIENT

Il vous est possible en un seul clic de partager avec votre client l'accès à son dossier.



Partager les informations (le client peut se connecter et voir ses données)

SUIVRE SON ACTIVITÉ

Dans le cadre du diagnostic l'analyse, par son caractère automatique mérite de pouvoir être affiné par l'utilisateur professionnel qui saura appréhender des données plus subtiles ou plus subjectives.

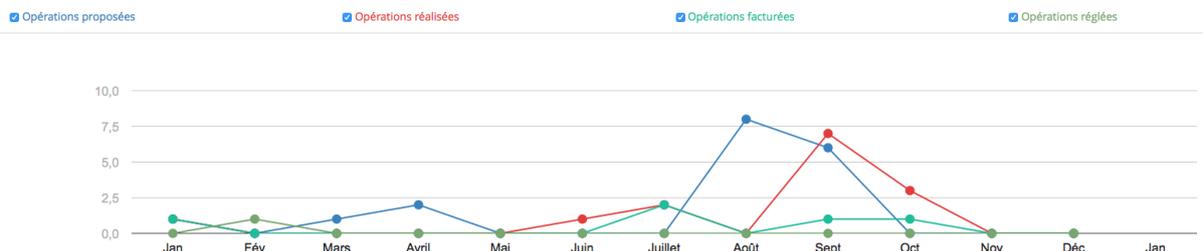


- 1- Dès qu'un nouveau client est saisi, une ligne se crée dans l'onglet suivi commercial

Statut	Nom	Prénom	Refs	Opération	Com. hono.	Proposée	Réalisée	Facturée	Réglée	Actions
	DUPOND	Antoine	1			À définir	À définir	À définir	À définir	

- 2- Ne reste plus qu'à renseigner éventuellement son statut (prospect ou client), le type d'opération proposée, les honoraires ou commissions attendues
- 3- Au fur et à mesure de l'avancer avec le client il est possible de renseigner les dates ou l'opération a été proposée, signée, facturée, payée.
- 4- Une ligne peut être supprimée ou dupliquée dès qu'une nouvelle opération est proposée au client-prospect.
- 5- Le logiciel permet en un coup d'œil de visualiser les nombres d'opérations proposées, signées, facturées et payées.

Opérations proposées	20	100,00%
Opérations réalisées	16	80,00%
Opérations facturées	7	35,00%
Opérations réglées	3	15,00%



LA MESSAGERIE

Une messagerie interne permet d'échanger à partir de son adresse mail (utilisée pour la création de son compte). Ainsi tous les échanges sont ici archivés, toutes les notifications également

Mon compte

Messages

LES OUTILS

Outils

 ÉTUDE ET DIAGNOSTIC PATRIMONIAL	 SIMULATION PINEL	 SIMULATION LMNP
 PLAFONDS DE LOYERS SCCELLIER (ACQUIS AVANT 2011)	 PLAFONDS DE LOYERS SCCELLIER (ACQUIS APRÈS 2011)	 SIMULATEUR DE PRÊT
 CALCULATEUR D'IMPÔTS	 CAPACITÉ D'ENDETTEMENT	 PLACEMENTS
 LEVIER EMPRUNT		