



La solution coopérative

FEDERATION NATIONALE DES
SOCIETES COOPERATIVES D'HLM

Par fabien Amathieu
fabien@imoteam.fr



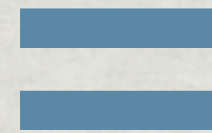
Secret des affaires: la formule magique !



**COMPRENDRE LES
MOTIVATIONS**

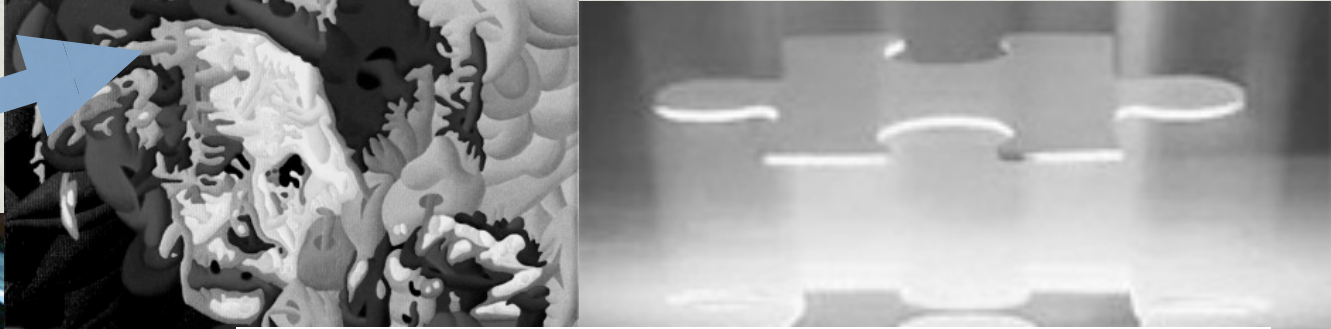


**FAIRE AVEC LA
CAPACITÉ
BUDGÉTAIRE DE LA
CIBLE**



MARKETING

Shéma d'une démarche Marketing



**-3-ÉLABORATION D'UNE OFFRE
ÉCONOMIQUEMENT, POLITIQUEMENT
ET SOCIALEMENT RENTABLE**



MISE EN FORME



COMMUNICATION



ÉTUDE



COMMERCIALISATION



1- LE MARCHÉ



Marketing et social: contradiction ?

- * les justifications de l'emploi du marketing sont: la concurrence, la recherche et le maintien du profit. Ceux qui revendiquent le "bien être du consommateur" s'illusionne ou nousillusionne..



- **LE SOCIAL EST FONDAMENTALEMENT LA RECHERCHE D'UN ÉQUILIBRE (D'UNE COMPENSATION) ENTRE LE "FAIBLE" ET LE "FORT", LE "DÉMUNI" ET LE "BIEN SERVI"...**
- **ET SI LES MÉTHODES, RIGUEURS ET TECHNIQUES DU PREMIER PERMETTAIENT DE SATISFAIRE AUX OBJECTIFS DU SECOND ?**



Le marketing -mix: une aide à la décision de l'OFFRE

1-SEGMENT CIBLE

2-POSITIONNEMENT /offre

3 -PRODUIT

4 -PRIX

5 -COMMUNICATION

6 -COMMERCIALISATION

**Quid du secteur
immobilier ?**

“SECRET” DE L’IMMOBILIER LA FORMULE MAGIQUE !



OBTENIR DU “BON”
FONCIER

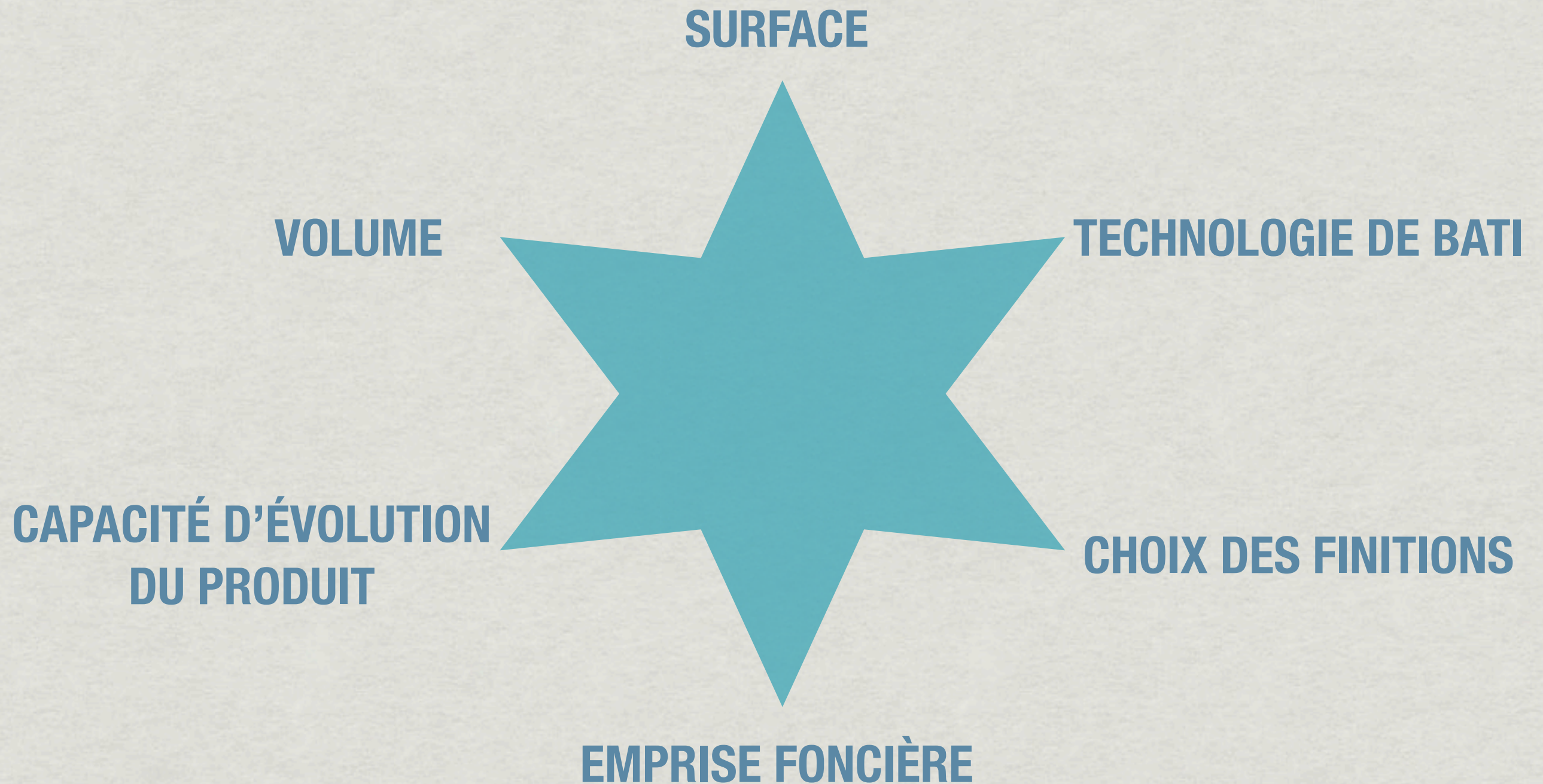


FINANCER ACQUÉREUR ET
DU PROMOTEUR

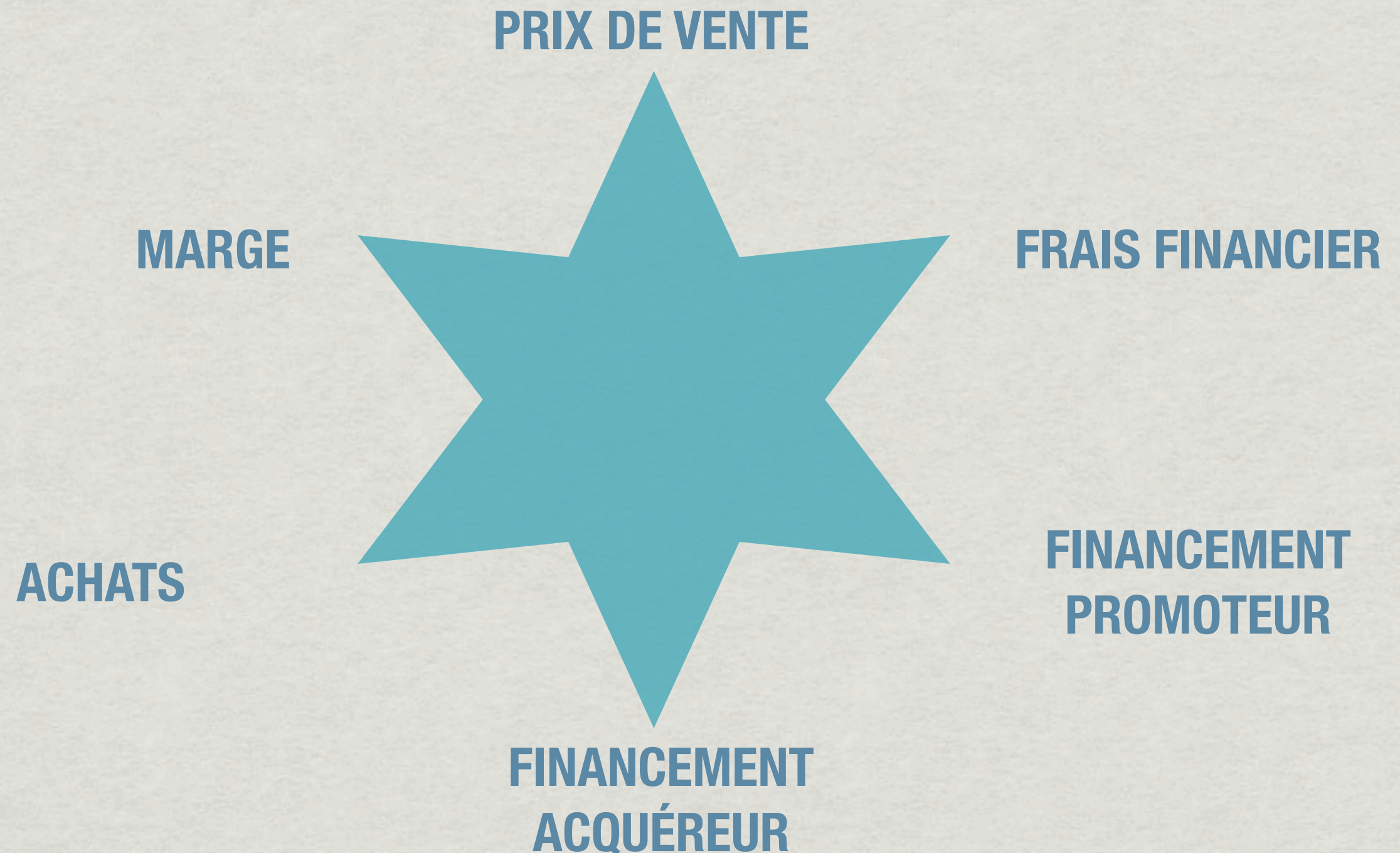
PARTIR SUR LA LOGIQUE:
portefeuille client !



Intervention sur les produits



Intervention sur la dimension financière



Financement intelligent !!!

