

RASSEMBLEMENT DES ANIMATEURS COACHES ET DES NOUVEAUX NEGOCIATEURS CAPI DE LA CESSION DE DEBUT AVRIL AU SIEGE DU RESEAU



PAGES JAUNES

CAPi vient de passer un accord National avec l'annuaire internet « pages jaunes » :
Le coût individuel normal d'une parution à l'année pour un capitien est d'environ entre 1200 et 1500 € HT par an (et dépend de votre situation géographique).
Encore une fois grâce à l'énorme poids de notre centrale d'achat CAPI, et à la mutualisation des coûts, nous avons pu obtenir une réduction d'environ 90%, soit un prix de 15€ HT/mois et par capitien. Aussi bien que CAPI, ça paraît difficile. Mieux que CAPI ? Ça pourrait être suspect..

Une entreprise SOLIDE

N°1 en terme de chiffre d'affaires, supérieur à 10.000.000 €

Classé dans le TOP 50 sur 38611 sociétés de transactions immobilières analysées par xerfi et plimsoll.

N° 1 en terme d'agent commerciaux composant son réseau,
N° 1 en nombre de visiteurs contacts acheteurs en provenance de ses seuls sites du réseau (hors passerelles vers les autres sites partenaires les plus importants de France et d'Europe).
+ de 200.000 visiteurs par mois pour les sites www.capifrance.fr, www.capifrance.co.uk,
www.sudimmo.fr, www.capi-acheteur.fr, www.capi-logement-neuf.fr
soit 400 visiteurs prospects acheteurs par mois et par commercial capitien

CAPi GAZELLE ou PME de CROISSANCE

CAPIFRANCE est le seul réseau (sur ce concept) à être classé et reconnu PME de CROISSANCE CHAMPIONNES DE L'ECONOMIE FRANCAISE (en vertu de l'article 13 loi de finance 2007).

Quoique l'on puisse vous promettre, n'oubliez jamais que le plus important de tout c'est le nombre de vente que vous réaliserez dans une année.
Même si le % de rémunération est un paramètre important, il n'en demeure pas moins que 100 % de zéro = 0.

Or pour réaliser des ventes et à plus fortes raisons dans le marché actuel tel qu'il est, il faut recevoir un maximum de visiteurs/contacts/acheteurs.

A notre connaissance et jusqu'à ce jour, aucun réseau bâti sur un concept proche de celui de CAPI ne peut vous apporter autant de visiteurs contacts acheteurs grâce uniquement à ses sites exclusifs personnels :

sites www.capifrance.fr, www.capifrance.co.uk,
www.sudimmo.fr, www.capi-acheteur.fr, www.capi-logement-neuf.fr

C'est + de 200.000 visiteurs-contacts-acheteurs par mois pour l'ensemble des 500 capitien soit 400 visiteurs-prospects-acheteurs par commercial capitien par mois.

Bien entendu, chaque commercial du réseau CAPIFRANCE reçoit en plus d'autres contacts grâce aux passerelles établies avec TOUS les plus grands sites et portails immobiliers de France et d'Europe tels que : www.seloger.com, www.logic-immo.com, www.explorimmo.com, www.paruvendu.fr, www.topannonces.fr, www.annoncesjaunes.fr, www.immovision.com / www.openmedia.fr, www.lesiteimmobilier.com, www.avendrealouer.fr, www.123immo.com, www.pro-a-part.com, www.refleximmo.com, www.lesclesdumidi.com, www.achat-terrain.com, www.midilibre-immobilier.com, www.leprogres-annonces.com, www.ledauphine-annonces.com, www.laprovence-immo.com, www.repimmo.com, www.bellespieres.com, www.abonim.com, www.cessionpme.com, www.immo-chr.fr, etc.. pour en citer que quelques uns.

CAPi CAZELLE ou PME DE CROISSANCE :

Un privilège très rare réservé à seulement 6000 PME françaises toutes activités confondues.

**PLUS VOUS COMPAREREZ, PLUS VOUS
RREVIENDREZ CHEZ CAPI**

Pour vérifier ? comparer ? c'est simple et gratuit :
www.manageo.fr ou www.infogreffe.fr

**AUSSI BIEN QUE CAPI ? ÇA PARAIT DIFFICILE
MIEUX QUE CAPI ? ÇA POURRAIT ETRE SUSPECT**

bjectif CAPI en 2009 ?

- 1 - Conforter, maintenir aussi notre place de 1^{er} réseau de « chasseurs immobilier »
- 2 - Prendre une part très active sur la vente de NEUF / VEFA avec 1 vrai spécialiste par département.