

LegaLife lance le premier logiciel de gestion de la relation client dans l'immobilier intégrant la prédiction des comportements des acheteurs

Après la digitalisation du processus de vente immobilière, LegaLife apporte une solution pour gérer l'avant vente

- **Un outil simple et ergonomique pour faire gagner du temps aux commerciaux**
- **Premier scoring des prospects grâce à l'intelligence artificielle**
- **Prédiction du comportement des acheteurs pour un meilleur matching prospects/lots**

Paris, le 29 mai 2019 - LegaLife, leader en France de la vente immobilière digitalisée, annonce le lancement d'un logiciel de gestion de la relation commerciale pour les promoteurs immobiliers. Simple d'usage, personnalisable et ergonomique, le logiciel de LegaLife est le premier CRM immobilier à intégrer un scoring des prospects réalisé par une intelligence artificielle. L'objectif : mieux prédire les comportements afin d'optimiser le matching prospect / programme / appartement.

LegaLife avait lancé fin 2017 une solution de digitalisation du processus de vente immobilière en VEFA (de la réservation à la livraison de l'appartement) qui a été adoptée en un an par plus de 130 promoteurs immobiliers. Aujourd'hui, LegaLife apporte une solution complète en permettant la gestion de la phase avant vente :

- **Premier scoring prédictif des prospects** : fort des centaines de programmes immobiliers digitalisés par LegaLife, ce nouvel outil de gestion intègre un outil d'analyse du profil des prospects par intelligence artificielle. Le logiciel établit un scoring à partir duquel il peut prédire le comportement des leads, en particulier les chances de les convertir en client, et adapter la stratégie commerciale afin d'optimiser le matching prospects/lots. Les capacités prédictives peuvent également être utilisées par les responsables commerciaux pour prédire le chiffre d'affaires trimestriel et savoir à l'avance si l'objectif sera atteint.
- **Simplicité et flexibilité d'usage** : seules les fonctionnalités essentielles s'affichent, favorisant la concentration sur les actions les plus importantes,
- **Efficacité d'utilisation** : l'interface offre une vision globale, claire et optimisée des tâches en cours et à venir pour une **traçabilité complète** des actions commerciales,

- **Multidiffusion** : en un clic, les promoteurs immobiliers peuvent assurer la publication des annonces sur tous les sites d'annonces immobilières (plus de 20 supports, y compris les journaux locaux),
- **Fluidité du suivi prospection** : l'outil de LegaLife assure en un nombre minime de clics la gestion du flux des prospects arrivant depuis les sites d'annonces et le suivi de la **communication multicanale** (e-mail, téléphone, SMS). Toutes les informations essentielles de vente sont présentes en un seul endroit et les commerciaux bénéficient d'un **système de rappels d'actions à réaliser**.

Le CRM de LegaLife automatise et accélère **les tâches répétitives** et dégage ainsi du temps pour les commerciaux qui peuvent se concentrer sur **la stratégie de vente**. Personnalisable, le logiciel de gestion peut être connecté en un clic à la solution de digitalisation des ventes en VEFA commercialisée par LegaLife.

*« Nous développons toutes nos solutions en étroite collaboration avec des experts métier, d'où le grand succès de notre solution de digitalisation de la VEFA, déclarent **François Marill** et **Thomas Rivoire, co-fondateurs de LegaLife**. Aujourd'hui, nous franchissons une nouvelle étape dans notre offre de services avec ce CRM qui va grandement fluidifier le travail des promoteurs immobiliers, en particulier des commerciaux. Fini les fonctionnalités sans fin ! Nous mettons à disposition de nos clients un outil de gestion simple à utiliser et ergonomique qui les guide grâce à une intelligence artificielle appliquée à l'immobilier. Nous avons pour ambition de devenir le leader des logiciels de gestion pour les promoteurs immobiliers. »*

A propos de LegaLife

Fondée en 2013 par François Marill, Thomas Rivoire et Olivier Adam, LegaLife est un éditeur de logiciels spécialisé dans la rédaction automatisée de documents juridiques 100 % en ligne. Après avoir été la première LegalTech à proposer aux particuliers et aux entreprises quelques 200 documents administratifs et juridiques à créer soi-même sur le site LegaLife.fr, la start-up a décliné depuis 2017 sa solution logicielle BtoB dédiée aux professionnels de l'immobilier résidentiel neuf – promoteurs, commercialisateurs, distributeurs - et a mis au point une solution innovante qui simplifie et digitalise entièrement le processus de vente en VEFA. Les délais de traitement des dossiers entre la réservation électronique en face à face client ou à distance, et la signature de l'acte de vente chez le notaire sont très fortement raccourcis. Les parties prenantes – promoteur, client, notaire – bénéficient d'un outil collaboratif en ligne qui fluidifie et simplifie l'ensemble du processus. La relation client est enrichie, et les acquéreurs, à travers leur espace dédié, bénéficient d'un suivi jusqu'à la livraison. Aujourd'hui, LegaLife est déployé auprès de plus de 130 promoteurs nationaux et régionaux en France. Plus d'informations sur www.legalife-promoteurs.fr et www.legalife.fr.

Contacts presse

LegaLife

Nicolas Daniels – 06 63 66 59 22 – ndaniels@ulyse-communication.com

Candide Louniangou – 06 32 76 03 27 – clouniangou@ulyse-communication.com