

CHEVALIER CONCIERGERIE x SOLITCHI — ACQUISITION

De 0 à 15 lots sous gestion, en 4 mois.

Comment Solitchi a généré les premiers mandats de gestion de **Chevalier Conciergerie** via cold call, LinkedIn et outbound ciblé — soutenus par un écosystème de gestion.

Client : Chevalier Conciergerie

Secteur : Conciergerie & gestion locative

Mission : Acquisition de mandats (lots)

0 → 15

LOTS SOUS GESTION

4 mois

POUR Y ARRIVER

3

CANAUX OUTBOUND

60

APPELS / JOUR (PIC)

— LE CLIENT

Chevalier Conciergerie : la gestion locative clé en main

Chevalier Conciergerie est une société de **conciergerie et de gestion locative** : location courte durée, sous-location et partenariats. Son moteur de croissance est simple — le **nombre de lots** (biens) confiés par des propriétaires.

Le problème : au démarrage, **aucun lot sous gestion** et aucun flux entrant. Sur un marché concurrentiel, attendre le bouche-à-oreille n'était pas une option. Il fallait aller chercher les propriétaires, un par un.

— LE DÉFI

SITUATION DE DÉPART

- × **0 lot** sous gestion au départ.
- × Aucun **flux entrant** : dépendance totale au bouche-à-oreille.
- × Un marché de la conciergerie **très concurrentiel**.
- × Pas de **process commercial** ni de pipeline d'acquisition.

L'OBJECTIF

Aller chercher activement des propriétaires et investisseurs, signer les **premiers mandats de gestion**, et installer un système d'acquisition reproductible.

En une phrase : Chevalier Conciergerie partait de zéro, sans flux entrant, sur un marché concurrentiel — chaque semaine sans nouveau lot freinait la croissance.

— LA MÉTHODE

Une infrastructure d'acquisition, pas une simple campagne

Solitchi a installé une **machine d'acquisition de mandats** multicanale, doublée d'un écosystème de gestion pour transformer chaque propriétaire intéressé en lot signé.

1 Ciblage propriétaires

Identification des propriétaires et investisseurs immobiliers à fort potentiel, dans les bonnes zones.

2 Cold call quotidien

Prospection téléphonique cadencée (jusqu'à 60 appels/jour) avec scripts adaptés à la conciergerie.

3 LinkedIn & outbound ciblé

Messages vocaux LinkedIn personnalisés et relances multicanales pour multiplier les points de contact.

4 Écosystème de gestion

Pipeline CRM, process d'onboarding des lots et suivi des mandats — pour convertir et fidéliser.

Cold call

LinkedIn vocal

Outbound ciblé

Écosystème de gestion

Le principe différenciant : on ne se contente pas de générer des contacts — on installe la chaîne complète, de l'appel au mandat signé, en passant par l'onboarding du lot.

— LES RÉSULTATS

0 à 15 lots sous gestion en 4 mois

15 lots signés	4 mois de dispositif	0 au départ	3 canaux outbound	3 types de mandats
--------------------------	--------------------------------	-----------------------	-----------------------------	------------------------------

	AVANT SOLITCHI	APRÈS SOLITCHI
Lots sous gestion	0	15 signés en 4 mois
Acquisition	Bouche-à-oreille	Cold call + LinkedIn + outbound ciblé
Process commercial	Aucun	Pipeline CRM + onboarding des lots
Types de mandats	—	Courte durée · sous-location · partenariats

— LES TYPES DE MANDATS SIGNÉS

Location courte durée	Sous-location	Partenariats
-----------------------	---------------	--------------

Des mandats variés, signés auprès de propriétaires et d'investisseurs approchés à froid puis convertis.

— LE DISPOSITIF

Ce que Solitchi a installé

Au-delà des 15 lots, Solitchi a doté Chevalier Conciergerie d'un système d'acquisition reproductible, prêt à scaler vers les lots suivants.

Pipeline d'appels

CRM structuré :
approche, relance,
intéressés, signatures —
suivi au quotidien.

Scripts & séquences

Scripts cold call et
séquences LinkedIn
calibrés pour la
conciergerie.

Onboarding des lots

Process clair pour
transformer un
propriétaire intéressé en
mandat actif.

Pilotage

Tableau de bord
d'activité : volumes,
décrochés, RDV,
signatures.

— POURQUOI ÇA MARCHE

De l'activité réelle

60 appels/jour au pic : du volume
qui crée des opportunités.

Multicanal

Téléphone + LinkedIn + outbound :
plus de points de contact, plus de
mandats.

Du concret

Des lots réellement signés et gérés,
pas seulement des leads.

Espace témoignage client

À intégrer : vidéo ou citation du client (comme dans le cas Reward).

— PROJETEZ-VOUS

Ce que l'outbound peut débloquent pour votre projet

L'histoire de Chevalier Conciergerie le montre : sur un marché concurrentiel, ceux qui **vont chercher activement leurs clients** gagnent. Cette machine d'acquisition, on peut l'installer pour vous.

SI VOUS VOUS RECONNAISSEZ ICI...

- ✓ Vous lancez une activité et partez de **zéro client**.
- ✓ Vous dépendez du **bouche-à-oreille** et des recommandations.
- ✓ Vous êtes sur un marché **concurrentiel** où il faut aller chercher la demande.
- ✓ Vous voulez un canal d'acquisition **prévisible et reproductible**.

PROCHAINE ÉTAPE

Construisons votre machine d'acquisition.

Réservez un diagnostic offert : on cartographie vos cibles, vos canaux d'approche et le système qui vous amènera vos premiers (ou prochains) clients signés.

→ Réserver mon diagnostic offert

Maxime Astorri · Fondateur, Solitchi — [ajoutez ici votre e-mail / lien de prise de RDV]



Infrastructure d'acquisition B2B · Prospection multicanale · Preuve de marché