

## TOUT CONNAÎTRE SUR LES PARTICULIERS QUI CONSTRUISENT

Vous êtes **professionnel de la maison** et ciblez **les particuliers** ayant un projet de **construction neuve** de maison individuelle, **d'extension**, **rénovation** ou **réhabilitation**.

Vous souhaitez identifier ces **projets des particuliers** et connaître les **caractéristiques des projets**.

Vecteur Plus **collecte et qualifie par téléphone auprès du particulier** tous ses besoins de construction et d'équipement de la maison.

### SPÉCIFICITÉS DU PRODUIT OFFICIEL DE L'HABITAT

#### Sourcing :

100 000 permis collectés en mairie chaque année ;  
300 000 permis du Ministère de l'Équipement ;  
90 000 qualifications de projets par téléphone.

#### Quand :

L'information est recueillie **dès le dépôt** ;

#### Service :

1/ vous établissez avec Vecteur Plus un **Cahier des charges ODH** déterminant vos besoins en terme d'informations (particularités métiers + zone géographique) ;  
2/ Vous disposez d'une **information pertinente** livrée par e-mail quotidiennement (ou selon votre convenance) : fichier qualifié par téléphone de particuliers ayant un projet de construction.  
3/ Vous contactez directement les **particuliers qui sont dans vos cibles**.

#### Quelle information ?

Outre les **coordonnées du particulier**, vous connaissez ses **intentions d'achats dans l'équipement de la maison** : les principaux équipements (cuisine équipée, cheminée, sols), le type d'énergie, le mode de chauffage, etc.

#### QUI SOMMES-NOUS ?



L'ART DE L'INFORMATION QUALIFIÉE

Leader français de la veille commerciale, Vecteur Plus, filiale du Groupe Moniteur, fournit à ses 6500 clients une information commerciale qualifiée leur permettant de développer et conquérir de nouveaux marchés.

5 millions d'informations traitées tous les ans.  
300 collaborateurs.  
2 filiales : servomap à Bordeaux et Comm'Back à Lyon.

En savoir plus sur le Groupe Vecteur Plus :

[www.vecteurplus.com](http://www.vecteurplus.com)  
**0 811 56 12 34**

### 5 BÉNÉFICES IMMÉDIATS :

- 1 / Vous êtes informé **avant vos concurrents** ;
- 2 / Vous connaissez le **détail des besoins du particulier** ;
- 3 / Vous pouvez, avec les coordonnées du particulier, **faire un mailing et une offre de service** directement et dans les bons délais ;
- 4 / Vous **augmentez vos chances de concrétiser** avec des prospects ciblés et **maximisez votre chiffre d'affaires** ;
- 5 / Vous augmentez la **fréquentation** de votre lieu de vente.