

LAE INGENIERIE  
présente

*VERSION 4*



LAE INGENIERIE  
BP274 - 56007 VANNES Cedex  
Tel 02.97.58.02.02. - Fax 02.97.58.02.03  
[www.laei.fr](http://www.laei.fr)  
[contact@laei.fr](mailto:contact@laei.fr)

LAE INGENIERIE



Logiciel d'Aide à la Négociation Notariale, **LOGINOTA** est utilisé par une centaine d'Etudes sur le grand Ouest de la France.

## UNE COMMUNICATION CIBLEE

La démarche commerciale d'un service de négociation notariale s'arrête là ou commence celle des agences immobilières. En effet, Il n'est pas possible pour une Etude d'effectuer des recherches actives de biens à vendre !!! La question posée : comment transformer ce paradoxe de la négociation notariale en force ?

On peut considérer que chaque personne qui s'adresse à l'Etude pour rechercher ou vendre un bien « mandate » l'Etude. L'Etude se doit de renseigner les personnes qui font appel à ses services ! Chaque prospect, chaque vendeur enregistré dans LOGINOTA va être contacté régulièrement par le jeu de rapprochements automatiques et d'édition de courriers ou d'e-mail informatifs.

**IL S'AGIT D'IMPOSER PROGRESSIVEMENT L'ETUDE COMME UN ACTEUR MAJEUR DE LA NEGOCIATION SUR SON SECTEUR D'ACTIVITE. UN DES EFFETS INDUITS DE CETTE COMMUNICATION SERA NOTAMMENT LA RECUPERATION FACILITE DES BIENS A VENDRE EN FICHER !**

## UN OUTIL DE GESTION COMPLET

Axé sur la communication, **LOGINOTA** offre en standard, une palette d'outils de gestion permettant la tenue des trois fichiers principaux :

- BIENS À VENDRE
- PROSPECTS
- CONTACTS

Ces fichiers profitent d'outils de gestion communs :

- Interface Word pour l'édition de courriers types
- Interface e-mail
- Historique complet pour chaque vendeur, prospect et contact enregistrés
- Liaison avec l'Agenda

## RAPPROCHEMENT BIEN A VENDRE PROSPECT

Les rapprochements s'effectuent sur trois critères simples et efficaces : Le prix, le type de bien et le type d'emplacement. Les sélections de biens à vendre sont ensuite adressées par courrier ou par e-mail (format « pdf »).

## LA PUBLICITE

**LOGINOTA** intègre un outil de préparation des insertions publicitaires qui permet de construire

rapidement ses annonces (textes + photos) avant de les envoyer par courrier ou e-mail. Un historique permet d'enregistrer l'ensemble des passages publicitaires effectués par support. Un clic de souris : **LOGINOTA** vous donne la liste des biens à vendre pour lesquels l'Etude n'a jamais procédé à un passage publicitaire !

## FICHER REFERENCES

A chaque suppression d'un bien à vendre, **LOGINOTA** vous propose d'enregistrer les renseignements liés à la vente de ce bien. Ainsi, mois après mois, se constitue le fichier références de l'Etude. On peut, à partir de ce fichier effectuer des études comparatives de prix pour procéder à des expertises de biens et obtenir des statistiques de vente par négociateur ou par périodes.

## ALIMENTATION DE SITES INTERNET

**LOGINOTA** propose une passerelle pour alimenter les sites Internet de l'ADSN ([www.immobilier.notaires.fr](http://www.immobilier.notaires.fr)) et du Conseil Régional des Notaires de la Cour d'Appel de Rennes ([www.notaires-ouest.com](http://www.notaires-ouest.com)). Des développements spécifiques peuvent être effectués sur demande par L.A.E pour l'alimentation d'autres sites Internet (Site de l'Etude, Groupement).

## ECHANGE DE FICHES AVEC DES CONFRERES

Les Etudes équipées de **LOGINOTA**, qui souhaitent créer un groupement de négociation, ont la possibilité d'acquérir un module supplémentaire leur permettant de s'échanger entre elles les sélections de biens à vendre de leurs choix (les prospects restant la propriété de chaque Etude).

## L'AGENDA

Chaque fiche vendeur, prospect ou contact dispose d'une notion de date de relance liée à l'agenda. Ainsi, chaque négociateur peut prendre connaissance des relances quotidiennes à effectuer. Dès lors qu'un vendeur ou un prospect est sélectionné dans le cadre d'un rapprochement, les dates de relance sont automatiquement modifiées pour faciliter le travail de relance du négociateur.

## LE DIAPORAMA

**LOGINOTA** intègre une fonction diaporama permettant l'affichage d'une sélection de fiches de biens à vendre en plein écran. Idéal pour la salle d'attente !

## FICHER CONTACT

Le fichier contact permet au(x) négociateur(s) d'ajouter à leur base de données prospects et vendeurs l'ensemble des contacts liés indirectement à la négociation (banque, assurance, etc...).

## PIECES MANQUANTES

**LOGINOTA** permet d'indiquer, pour chaque bien à vendre, la liste des pièces manquantes pour le montage final du dossier.

## ACCES SECURISE ET SAUVEGARDE

**LOGINOTA** permet de limiter l'accès du logiciel et/ou l'accès aux fonctions de paramétrages par mot de passe. Il intègre un module de sauvegarde compressée en standard.

**LOGINOTA**

LAE INGENIERIE  
BP 274

56007 VANNES Cedex

TEL 02.97.58.02.02 – FAX 02.97.58.02.03

e-mail : [contact@laei.fr](mailto:contact@laei.fr) - Web : <http://www.laei.fr>