



Rapport de présence numérique

Préparé pour : **Daniel Davies** · Courtier immobilier RE/MAX Platine, Brossard

Résumé : vous avez le plus difficile à obtenir — la crédibilité (permis OACIQ, RE/MAX) et une audience de **près de 29 000 abonnés**. Mais votre vitrine numérique aujourd'hui **érode la confiance au lieu de la bâtir** : votre site affiche un sceau de « brouillon » visible par tous, votre Instagram ne génère presque aucune interaction et sur Google, vous n'existez tout simplement pas. Ce rapport explique ce qui a été trouvé et comment convertir cette audience en **clients**.

Constats

CRITIQUE Votre site web affiche un sceau de « brouillon » à chaque visiteur

Votre site danieldavies.ca charge bien, mais il a été construit avec un générateur automatique et le bouton « **Edit with Lovable** » est visible par **tous les visiteurs** — avec un lien vers le projet original. De plus, le titre du site est en anglais alors que le contenu est en espagnol.

→ *Celui qui s'apprête à vous confier une transaction de centaines de milliers de dollars voit un site inachevé. En immobilier, la confiance est tout.*

CRITIQUE 28 934 abonnés... qui ne réagissent presque pas

Votre Instagram [@danieldaviesremaxbroker](https://www.instagram.com/danieldaviesremaxbroker) compte 28 934 abonnés pour seulement 23 publications, mais chaque post reçoit entre 5 et 71 « j'aime » — un engagement d'à peine **0,1–0,2 %**. De plus, le contenu parle de danse, pas d'immobilier : le compte ne vend pas de propriétés.

→ *Vous avez la plus grande audience du créneau latino et elle ne vous apporte aujourd'hui aucun client : elle dort et parle d'autre chose.*

IMPORTANT Sur Google, vous n'existez pas

Aucune fiche Google Business trouvée à votre nom : **zéro avis, zéro présence** sur les recherches « courtier immobilier + quartier ». Vos collègues avec une fiche active — comme vanessagallo.com ou catino.ca — apparaissent eux avec téléphone et horaires.

→ *Le canal n° 1 de prospection locale pour un courtier appartient aujourd'hui à la concurrence.*

IMPORTANT Votre deuxième compte sème la confusion : « mortgage broker » n'est pas votre rôle

Votre autre compte, [@danieldaviesmortgagebroker](https://www.instagram.com/danieldaviesmortgagebroker) (16 193 abonnés), se présente comme « Mortgage Broker » — mais votre permis est celui de **courtier immobilier** (OACIQ), pas hypothécaire. La marque est divisée en deux et le message porte à confusion.

→ *Deux marques faibles au lieu d'une forte : ni le danseur ni le courtier ne sont clairs.*

Recommandations

1. **Un site qui inspire confiance** : sans sceau de brouillon, avec une seule langue cohérente et votre marque personnelle de courtier trilingue — pour que chaque visite ait l'air professionnelle.
2. **Créer et travailler votre fiche Google** : avec des avis de clients, des photos et des données complètes — pour apparaître là où la concurrence apparaît aujourd'hui.
3. **Convertir Instagram en canal d'affaires** : du contenu immobilier en espagnol pour la communauté latine (votre vrai différenciateur) + **WhatsApp** visible — le Latino écrit, il ne prend pas rendez-vous sur Calendly.

On continue ?

Chez **Alba Studio**, nous sommes spécialisés dans les sites web pour entreprises à Montréal qui apportent des clients. Nous pouvons nous occuper de tout cela en 2 à 3 semaines.

info@albastudio.ca · albastudio.ca · **WhatsApp : (438) 979-5116**

Daniel Davies

GUIDE D'APPEL · aujourd'hui lundi 5 oct, après-midi
premier contact · ton de collègue

Daniel Davies — courtier immobilier, RE/MAX Platine (Brossard)

📞 Cell **438 929-7788** · danieldavies.ca · @danieldaviesremaxbroker (28 934 abonnés)

Permis OACIQ valide · trilingue FR/EN/ES · de la communauté salsera

1 Ouverture (20 secondes)

« Allô Daniel, c'est Christian d'Alba Studio. Je t'appelle parce que j'ai regardé ta vitrine digitale et tu as quelque chose que presque aucun courtier latino n'a : un permis OACIQ, RE/MAX, trois langues et près de 29 000 abonnés. Mais j'ai remarqué deux-trois détails sur ton site qui jouent contre toi. Tu as deux minutes ? »

D'abord admirer ce qui est construit, ensuite le diagnostic. Jamais moqueur.

2 Tes 3 constats (langage simple)

- **Ton site a un sceau de « brouillon » visible.** Sur danieldavies.ca, le bouton « *Edit with Lovable* » apparaît pour chaque visiteur, avec un lien vers le projet. Celui qui va te confier la plus grosse transaction de sa vie voit un site inachevé. Et le titre est en anglais alors que le contenu est en espagnol.
- **Près de 29 000 abonnés qui réagissent à peine.** Tes publications ont entre 5 et 71 likes — ton audience dort. Et elles parlent de danse, pas d'immobilier : rien ne relie ta communauté à ton business.
- **Sur Google, tu n'existes pas.** Pas de fiche, zéro avis — pendant que la concurrence (Vanessa Gallo, Adrian Catino) apparaît avec téléphone et horaires. Et pas de WhatsApp visible : le Latino écrit, il ne prend pas rendez-vous sur Calendly.

Angle en une phrase : *tu as le plus difficile — la crédibilité et l'audience — mais ta vitrine érode la confiance au lieu de la bâtir.*

3 Comment on aide (à dire à voix haute)

🗣️ « Ce que je te propose, c'est une vitrine à la hauteur de ta crédibilité : un site pro sans sceau de brouillon, ta fiche Google créée de zéro avec des avis, et un Instagram qui relie ta communauté à ton business — sans arrêter de danser, c'est ton différenciateur. »

4 Objections et réponses

- « **J'ai déjà un site web.** » → « Tu l'as, et on voit que tu l'as monté vite — pour commencer c'est bien. Mais aujourd'hui ce bouton visible dit au visiteur que c'est un brouillon. Ce n'est pas avoir un site : c'est ce que le site dit de toi. »
- « **C'est cher.** » → « C'est 500 \$ puis 200 \$ par mois pendant un an — moins qu'une seule commission. Et la première année d'accompagnement est incluse. »
- « **Laisse-moi y penser.** » → « Parfait. Je t'envoie le rapport de ce que j'ai trouvé et une page avec la proposition pour que tu regardes ça tranquille. Je te rappelle jeudi ? »
- « **Je n'ai pas le temps là.** » → « Je te vole 30 secondes de plus : je t'envoie par WhatsApp ce que j'ai trouvé sur ton site ? Tu regardes quand tu peux. »

Daniel Davies — suite

5 L'offre

Site web professionnel en 2–3 semaines : **2 900 \$** — 500 \$ + 12 × 200 \$/mois · **1 an d'accompagnement inclus** (valeur 1 140 \$) · ensuite 95 \$/mois sans engagement.

6 Closing

- Demande son **WhatsApp ou courriel** pour lui envoyer : le rapport PDF + la page pitch (**daniel-davies.pitch.albastudio.ca**).
- Fixe une **date de suivi concrète** cette semaine (ex : « je te rappelle jeudi à 11h ? »).
- S'il est intéressé sur le coup : donne-lui le WhatsApp d'Alba Studio **(438) 979-5116**.

7 Après l'appel

- | | |
|---|---|
| ☐ Noté avec qui j'ai parlé et ce qu'il a dit | ☐ Envoyer le rapport PDF (seulement avec son OK) |
| ☐ Obtenu WhatsApp ou courriel | ☐ Envoyer le lien du pitch (seulement avec son OK) |
| ☐ Date de suivi : _____ | ☐ Rien envoyé sans l'approbation de Christian |

⚠ Exclusions du brief — NE PAS dire : qu'il a acheté des abonnés (seulement l'engagement faible vérifié) · que la photo est générée par IA · promettre X clients ou un positionnement · qu'il abandonne le contenu de danse (c'est son actif) · exiger la fermeture du 2e compte (sa décision) · offrir la gestion des réseaux · que Gallo/Catino soient hispanophones.