



JEAN-MARC BOSSCHEM

Ziggu



Forum de l'immobilier

Market & Transact

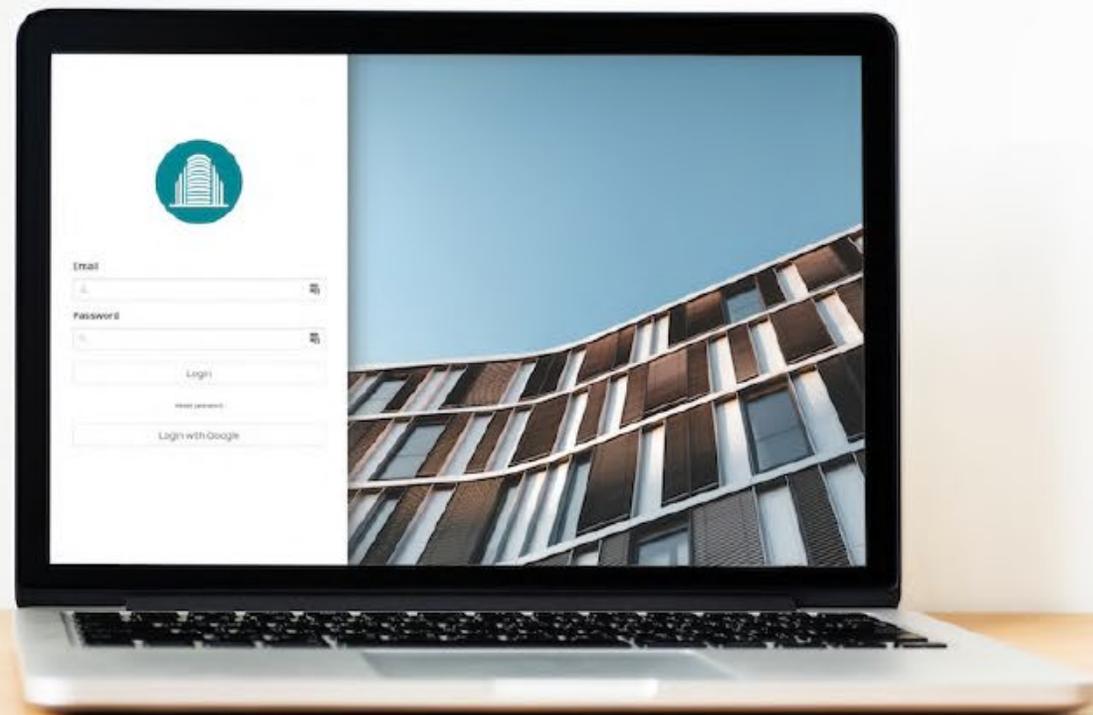
Suivez-nous sur



La mission

Le service acquéreur pour les immobiliers

Transformez vos clients en vos ambassadeurs



La solution



Une plate-forme digitale qui permet aux promoteurs immobiliers de rendre le service acquéreur plus simple et plus efficace avant, pendant et après la construction.

La raison



15 €



350.000 €



La proposition de valeur



Une plate-forme digitale qui permet aux promoteurs immobiliers de rendre le service acquéreur plus simple et plus efficace avant, pendant et après la construction.



Fondée et créé par des experts de l'immobilier et du monde SaaS
promoteur immobilier, architecte, CRM



Conçu pour centraliser la complexité du service après-vente,
résoudre le casse-tête exponentiel: $\#projets \times \#acquéreurs \times \#medias$



Afin de créer des experts de l'expérience client dans l'immobilier :
transparent, opportun, pro-actif, digital



Afin de réaliser plus avec moins de temps

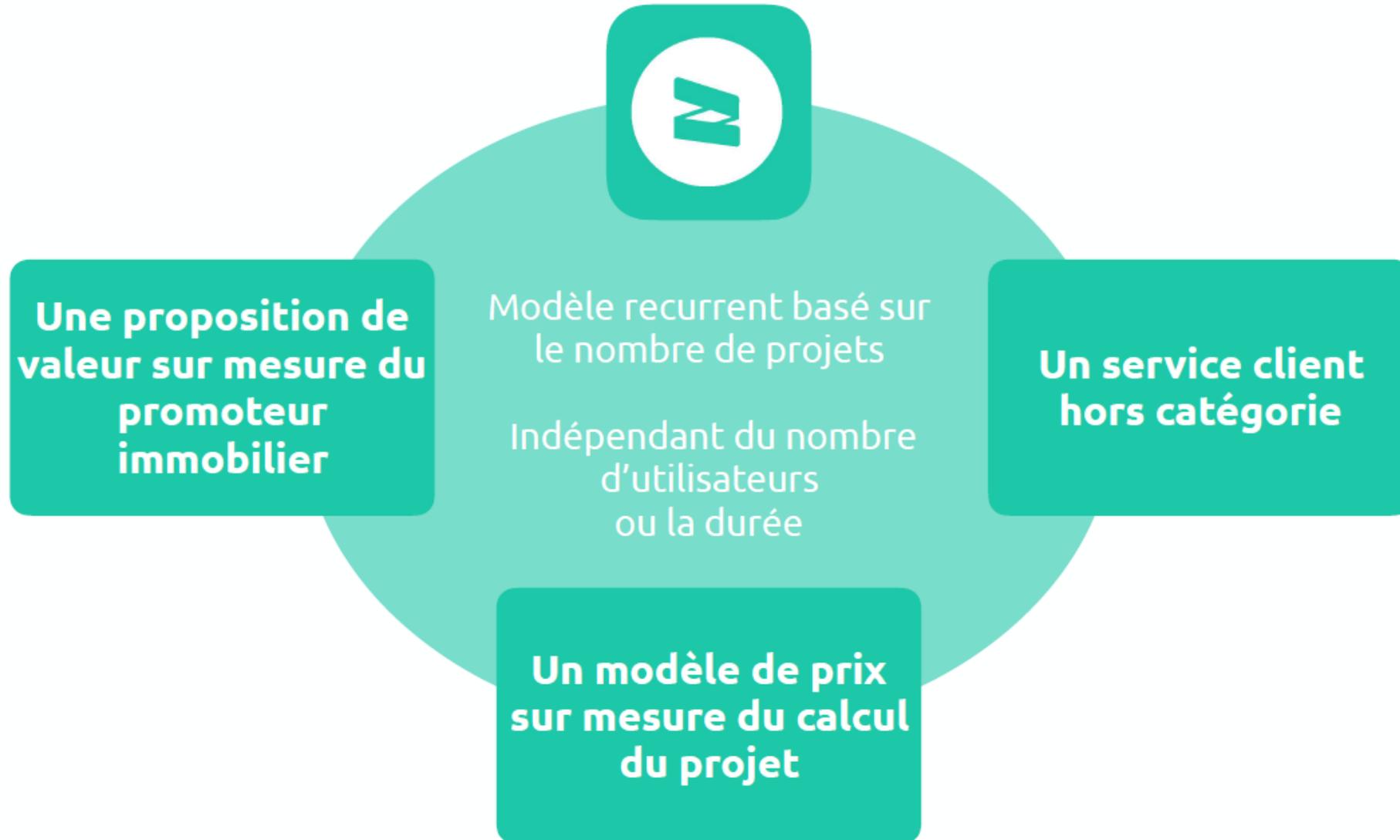


Afin de augmenter la satisfaction
chez les promoteurs et leurs clients

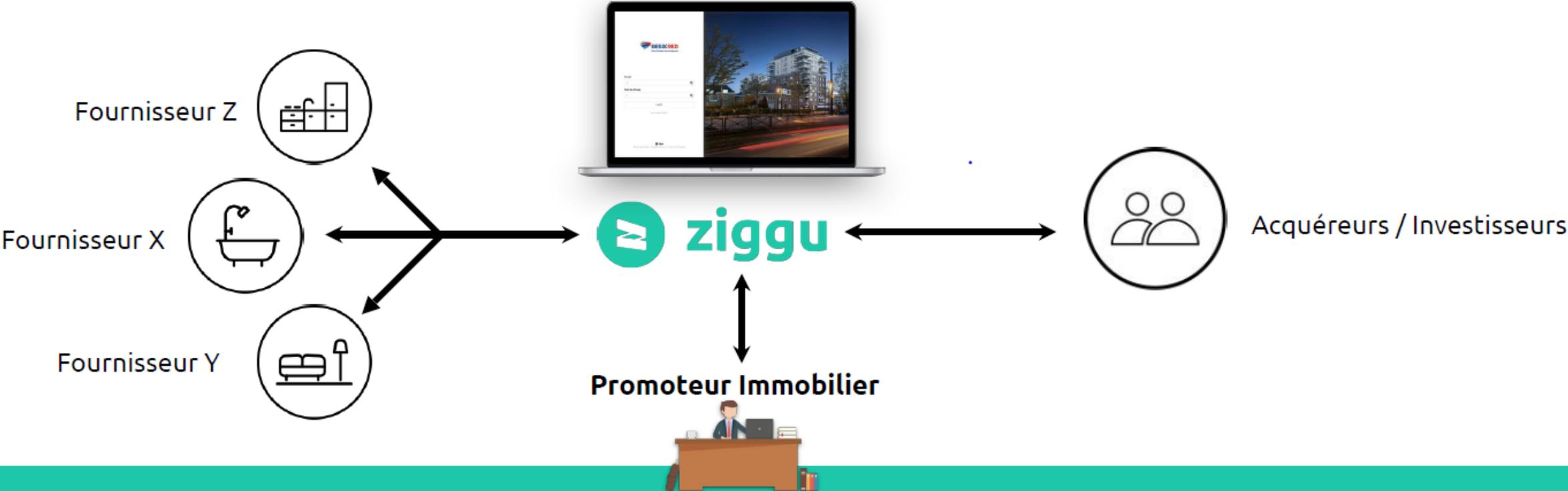


Afin de capitaliser sur l'expérience client,
faciliter la vente

La proposition de valeur



Our Solution



PLUS D'EFFICACITÉ

MOINS D'ERREURS

**SIMPLE & TRANSPARENT
=
PLUS DE SATISFACTION**

**PLUS DE SATISFACTION
=
PLUS D'AMBASSADEURS**

Our Solution



A collection of logos for partner companies, arranged in a grid-like fashion. The logos include:

- BESIX RED Real Estate Development
- ION develop different
- Caaap
- ANTONISSEN DEVELOPMENT GROUP
- SOLUDEC ENTREPRISE GÉNÉRALE DE CONSTRUCTION
- ORYX PROJECTS
- HOPROM
- tracol IMMOBILIER
- TERVIA'S PLATFORM
- HEXAGON vastgoedontwikkeling
- COMPAGNIE HET ZOUTE
- kub
- Vanhout
- ERIBO PROJECT BOUW VASTGOED Stijlbouwers
- BRICKS & LEISURE REAL ESTATE
- ABLIMMO
- POTRELL
- THINK URBAN
- FENIXCO REAL ESTATE DEVELOPMENT
- VERELST & GILLEN
- Olste
- YouStone BRINGS YOU HOME
- VDD PROJECT DEVELOPMENT
- HECTAAR
- GROEP SCHOLLIER PROJECTONTWIKKELING
- FURNIBO



Forbes

KPMG

**Harvard
Business
Review**

Deloitte.



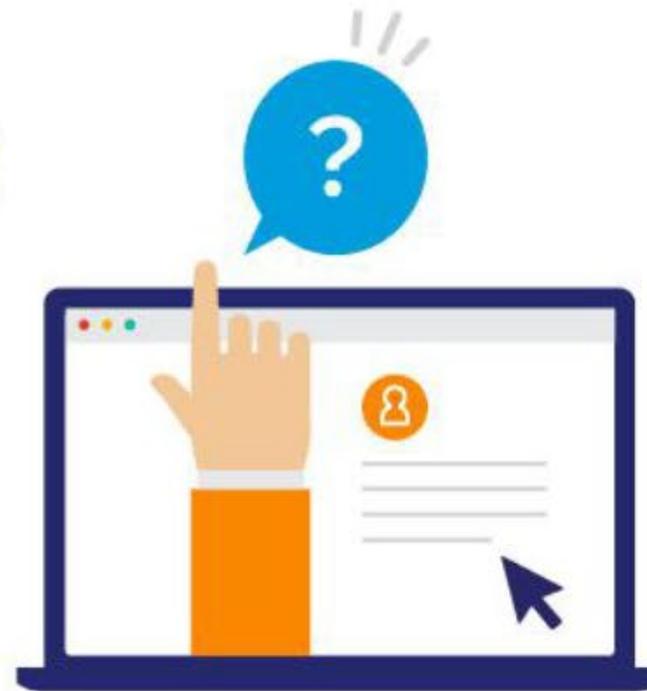
pwc

qualtrics^{XM}



By 2020, customer experience will overtake price and product as the key brand differentiator and

89% of businesses will compete mainly on customer experience.

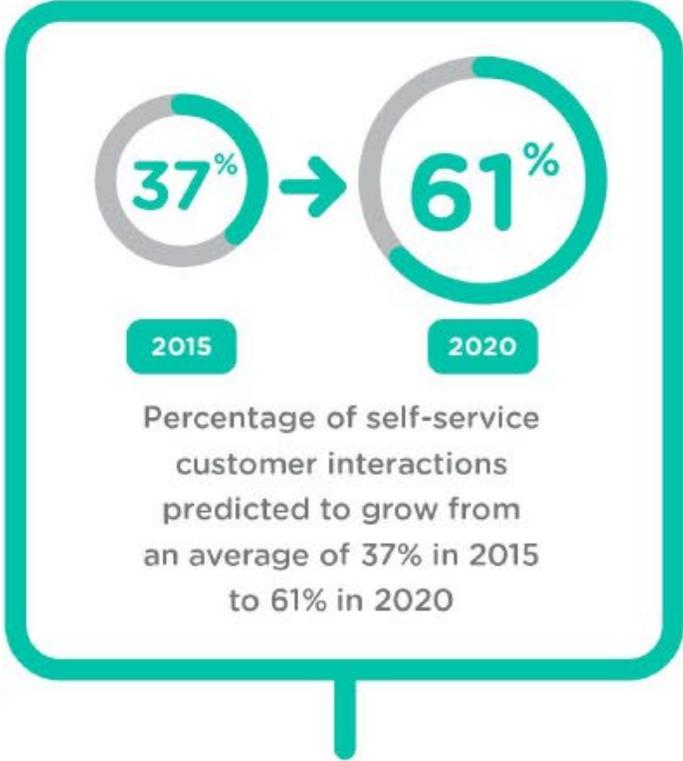




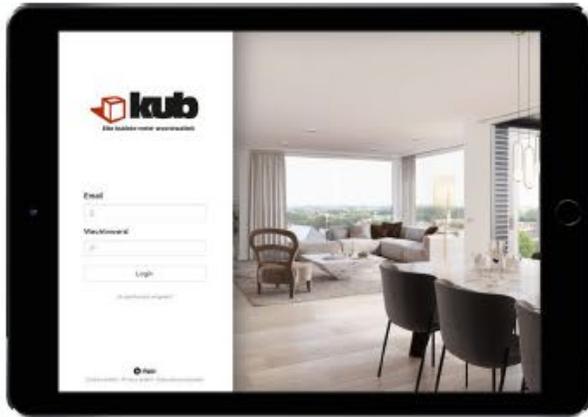
2020 vision



CX professionals predict a quantum shift in the proportion of customer interactions that will be self-service by 2020



47% predicted that more than 70% of interactions would be self-service by 2020



L'EXPERIENCE CLIENT SERA DIGITALE

 **PROPTech**lab



ziggu



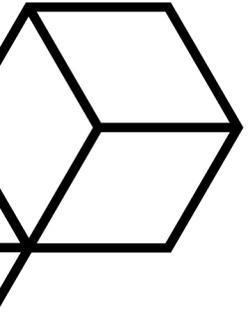
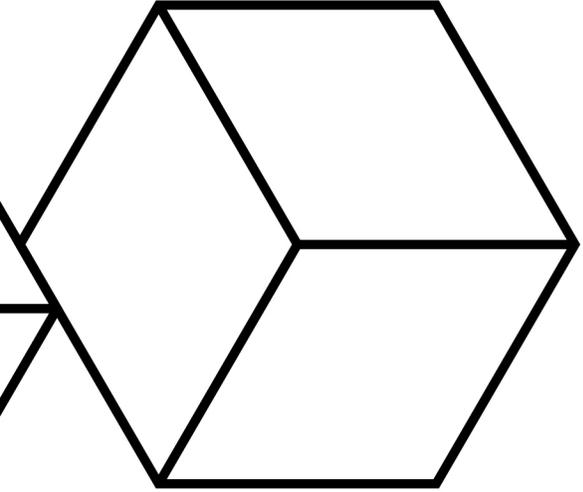
Jean-Marc Bosschem

M: +32 497 83 79 98

E: jeanmarc@ziggu.io

Suivez-nous sur





CIMI

**FORUM
IMMOBILIER**

