

Documentation complète

Toutes les fonctions du CRM StreetHome

Écran par écran, bouton par bouton

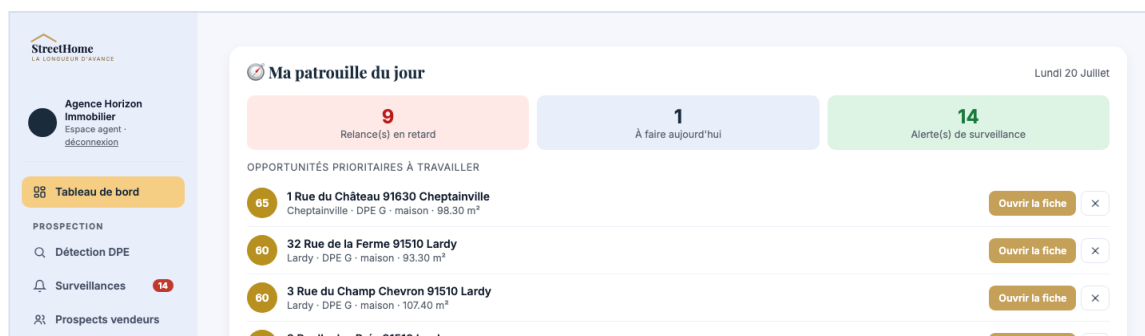
Ce que contient ce document

1. **Se repérer dans l'interface** — Structure de l'écran, menu, codes couleur
2. **Tableau de bord** — Indicateurs, patrouille du jour, opportunités
3. **Détection DPE et surveillances** — Trouver et suivre les biens
4. **Prospects vendeurs** — Liste, filtres, tri, actions de masse
5. **La fiche prospect** — Les 5 onglets en détail
6. **Données du bien** — Les 10 cartes et leurs sources
7. **Pipeline et étapes** — Les 12 étapes, le kanban, les règles
8. **Estimations, clients, acquéreurs** — Du chiffrage au rapprochement
9. **Pige, itinéraire, tâches, calendrier** — Les outils du quotidien
10. **Post-it, messagerie, statistiques** — Notes, échanges internes, suivi
11. **Équipe et rôles** — Secteurs, cloisonnement, permissions
12. **Mon compte et réglages** — Les 7 + 8 onglets de configuration
13. **Mini-site agent** — Publication et personnalisation
14. **Notifications et application mobile** — Rappels, push, installation
15. **Annexes** — Étapes, statuts, sources, types d'échange

À qui s'adresse ce document

À ceux qui veulent exploiter StreetHome à fond : chaque écran, chaque bouton, chaque règle de fonctionnement y est décrit. Pour une prise en main rapide, utilisez plutôt le Guide de démarrage.

Se repérer dans l'interface



Le menu de gauche, identique sur tous les écrans.

L'écran se divise en deux zones : le **menu latéral** à gauche, permanent, et la **zone de travail** à droite qui change selon la vue choisie. Sur mobile, le menu passe en bas de l'écran.

Les 19 entrées du menu

Entrée	Ce qu'elle contient
Tableau de bord	Vos priorités du jour, indicateurs et objectifs
Détection DPE	Les logements énérgivores de votre secteur
Surveillances	Les biens que vous suivez, avec alertes
Prospects vendeurs	Votre fichier de contacts vendeurs
Pipeline mandat	Vue kanban de l'avancement
Estimations	Les estimations en préparation et leurs écarts
Clients	Vos mandats et biens en portefeuille
Acquéreurs	Fichier acheteurs et rapprochements
Itinéraire	Construction de tournées terrain
Pige manuelle	Annonces de particuliers saisies à la main
Tâches	To-do et relances, avec les retards
Calendrier	Rendez-vous et échéances
Post-it	Notes rapides
Messagerie	Échanges internes (formule Agence)
Statistiques	Analyse de votre activité
Équipe	Pilotage des agents (responsable uniquement)
Mon compte	Profil, abonnement, sécurité
Réglages	Configuration de l'agence (responsable)

Entrée	Ce qu'elle contient
Support	Conversation avec l'équipe StreetHome

Codes couleur des pastilles

Les étapes des prospects sont signalées par des pastilles colorées, toujours les mêmes : **lavande** pour les étapes de début (nouveau, à qualifier, à appeler, contact établi), **gris** pour les étapes en attente ou négatives (sans réponse, à relancer, perdu), **doré** pour les étapes d'avancement commercial (rendez-vous, estimations, mandat proposé), **navy** pour l'aboutissement (mandat signé).

Le bouton doré

Sur chaque écran, un seul bouton doré : c'est l'action principale attendue. Les actions secondaires sont en blanc bordé. Si vous hésitez, le doré est presque toujours le bon choix.

CHAPITRE 2

Tableau de bord



Votre patrouille du jour, en haut de l'écran.

C'est l'écran d'accueil. Il répond à une question : que dois-je faire aujourd'hui ?

La patrouille du jour

Un bloc de pastilles cliquables qui résume votre situation. Chaque pastille est un filtre : cliquez, vous arrivez sur la liste correspondante.

Pastille	Signification
Alerte (fond rouge)	Tâches en retard ou prospects laissés sans action trop longtemps
Neuf (fond vert)	Prospects arrivés récemment et jamais traités
Autres	Répartition de votre portefeuille par état

Opportunités DPE

Les meilleurs biens détectés de votre secteur, classés par score. Chaque ligne affiche l'adresse, l'étiquette énergétique et le score. Le bouton **Ouvrir la fiche** crée le prospect s'il n'existe pas encore.

Objectifs et compteurs

Vos volumes de la semaine et du mois : contacts, estimations envoyées, mandats. Les barres de progression se comparent aux objectifs que vous fixez dans Réglages.

Annonces StreetHome

Les messages de l'équipe StreetHome (nouveau, maintenance) apparaissent ici. Vous pouvez les fermer une fois lus.

CHAPITRE 3

Détection DPE et surveillances



La Détection DPE et sa barre de filtres.

Comment fonctionne la détection

StreetHome exploite la base des diagnostics de performance énergétique publiée par l'ADEME. Chaque logement diagnostiqué de votre secteur y figure, avec son étiquette de A à G. Les biens **F** et **G**, appelés passoires thermiques, sont mis en avant : ce sont ceux dont les propriétaires ont le plus de raisons d'envisager une vente ou des travaux.

Le score d'opportunité

Chaque bien reçoit une note. Elle combine l'étiquette énergétique, l'ancienneté du diagnostic, la surface et les caractéristiques du logement. Plus le score est élevé, plus le bien mérite votre attention en priorité.

Le score est un indicateur propriétaire StreetHome, pas une donnée officielle. Il sert à ordonner votre travail, pas à garantir une intention de vente.

Filtres disponibles

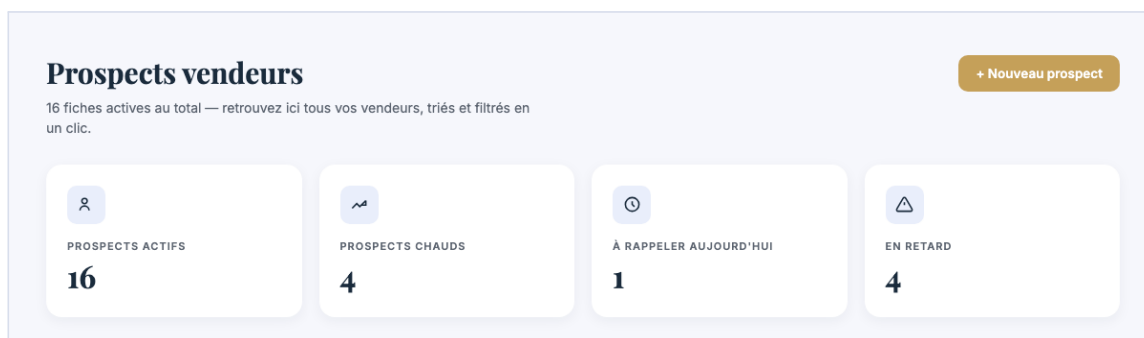
Commune, étiquette énergétique, surface, année de construction, date du diagnostic. Les filtres se cumulent. Votre secteur d'abonnement s'applique toujours en plus : vous ne verrez jamais un bien hors de votre zone.

Surveillances

Pour suivre un bien sans en faire un prospect actif. Vous êtes averti quand quelque chose change. Les alertes apparaissent dans le menu avec une pastille de comptage ; vous pouvez les marquer comme vues ou les archiver.

CHAPITRE 4

Prospects vendeurs



La liste de vos fiches prospect.

Votre fichier central. Tout ce que vous travaillez passe par là.

Les 4 filtres rapides

Filtre	Ce qu'il affiche
Tous	L'intégralité de votre fichier
Prospects chauds	Score supérieur à 70 : à traiter en priorité
En retard	Sans action depuis trop longtemps, ou relance dépassée
Perdus	Les dossiers abandonnés, conservés pour l'historique

Recherche et tri

Le champ de recherche porte sur l'adresse, la ville et le nom du contact. Le tri se règle par colonne : date de création, score, dernière interaction.

Créer un prospect

Bouton doré **+ Nouveau prospect**. Deux origines possibles : saisie manuelle, ou création depuis un bien détecté. Dans ce second cas, l'adresse, la ville, la surface, l'année et l'étiquette DPE sont recopiées automatiquement.

Export

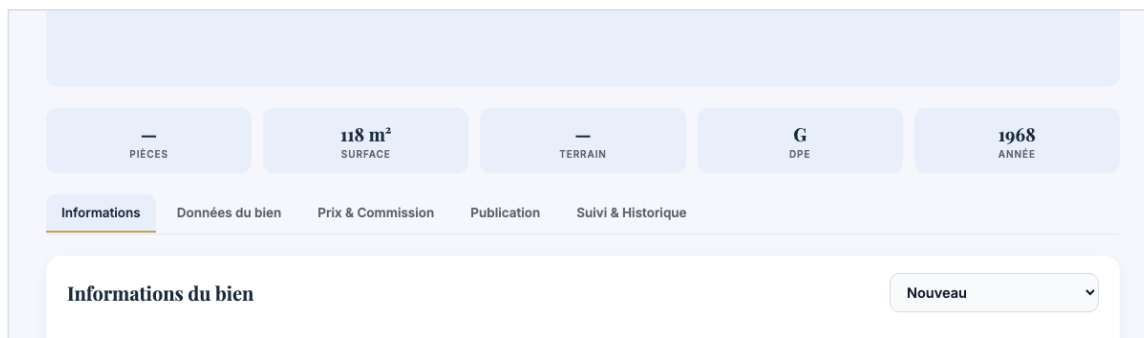
L'export CSV produit un fichier ouvrable dans Excel ou Numbers, avec les colonnes principales : nom, téléphone, e-mail, adresse, ville, type, surface, étape, score.

Sur ce que vous exportez

Le fichier contient des données personnelles. Vous en devenez responsable au sens du RGPD dès qu'il quitte StreetHome : conservez-le en lieu sûr et ne le diffusez pas.

CHAPITRE 5

La fiche prospect



Les chiffres clés du bien, puis les cinq onglets de la fiche.

Elle s'organise en cinq onglets. Voici ce que contient chacun.

1. Informations

Identité et coordonnées du contact, adresse du bien, type, surface, nombre de pièces et de chambres, année de construction, étiquette DPE et GES, source d'acquisition du prospect.

2. Données du bien

Détaillé au chapitre suivant : dix cartes alimentées par les bases publiques.

3. Prix et commission

Prix souhaité par le vendeur, votre fourchette d'estimation basse et haute, taux de commission applicable et rémunération prévisionnelle calculée automatiquement.

4. Publication

Ce qui apparaîtra sur votre mini-site : titre de l'annonce, descriptif, photos, prix affiché. Rien n'est publié tant que vous ne l'avez pas validé explicitement.

5. Suivi et historique

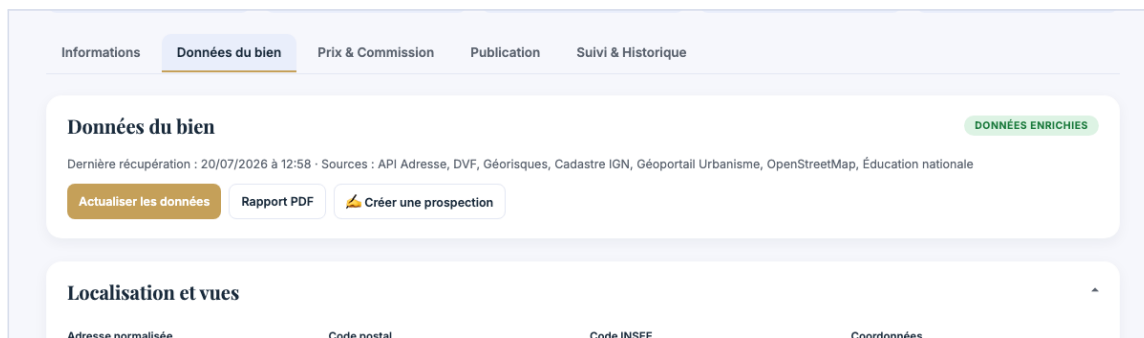
Le journal complet du dossier. Chaque échange y est daté et typé : note, appel, SMS, e-mail, rendez-vous, courrier. C'est aussi là que vous programmez la prochaine action.

Actions disponibles sur une fiche

Bouton	Effet
Étape suivante	Fait avancer le prospect d'un cran dans le pipeline
Ajouter un échange	Enregistre un contact daté dans l'historique
Programmer une tâche	Crée un rappel lié à ce prospect
Enrichir les données	Lance la collecte des données publiques
Publier	Envoie le bien sur votre mini-site après validation
Photos	Ajoute ou supprime des visuels du bien
Supprimer	Efface définitivement la fiche, ses photos et son historique

CHAPITRE 6

Données du bien, carte par carte



Les cartes de données, dépliables une à une.

Cliquez sur **Enrichir les données du bien** : StreetHome interroge les bases publiques et remplit les cartes ci-dessous. L'opération prend quelques secondes et se conserve : elle n'est pas relancée à chaque ouverture. Le bouton **Actualiser** permet de la relancer.

Carte	Contenu	Source
Localisation	Adresse normalisée, code INSEE, coordonnées, vue aérienne	Base Adresse Nationale, IGN
Ventes comparables	Transactions réelles, filtrables par rayon et période	DVF
Estimation	Fourchette basse, centrale, haute, prix au m ² , fiabilité	Calcul StreetHome sur DVF
Parcelle cadastrale	Référence, surface, contours	IGN / apicarto
Risques	Inondation, argiles, sites pollués, radon, sismicité	Géorisques
Urbanisme	Zonage PLU, règles et servitudes	Géoportail de l'urbanisme
Vie du quartier	Écoles et établissements alentour	Éducation nationale
Connectivité	Éligibilité fibre, couverture mobile	ARCEP
Concurrence	Biens déjà en vente dans le secteur	Données StreetHome
Chronologie	Historique du logement : DPE, ventes, mises en vente	ADEME, DVF

L'estimation automatique en détail

Elle repose sur le prix médian au mètre carré des ventes réelles autour du bien, appliqué à sa surface, avec une fourchette de plus ou moins dix pour cent. Le niveau de fiabilité dépend du nombre de ventes comparables trouvées : **faible** en dessous de trois, **moyen** de trois à huit, **élevé** au-delà.

Le bouton **Utiliser cette estimation** reporte les valeurs dans l'onglet Prix et commission. Une confirmation est demandée : vos saisies ne sont jamais écrasées sans votre accord.

Ce que l'estimation n'est pas

Un calcul statistique, pas une expertise. Il ignore l'état intérieur, la vue, l'étage, les travaux. Utilisez-le comme point de départ argumenté, jamais comme conclusion.

CHAPITRE 7

Pipeline et étapes



Les quatre colonnes du pipeline.

Le pipeline affiche vos prospects en colonnes. Faites glisser une fiche d'une colonne à l'autre pour la faire avancer, ou utilisez le bouton **Étape suivante** depuis la fiche.

Les 4 colonnes

Colonne	Étapes regroupées
À traiter	Nouveau, À qualifier, À appeler
En contact	Sans réponse, À relancer, Contact établi
Négociation	Rendez-vous estimation, Estimation réalisée, Estimation envoyée, Mandat proposé
Résultat	Mandat signé, Perdu

Les 12 étapes dans l'ordre

#	Étape	Quand l'utiliser
1	Nouveau	Le prospect vient d'entrer, rien n'a été fait
2	À qualifier	Il faut vérifier si le bien et le contact sont pertinents
3	À appeler	Qualifié, en attente du premier appel
4	Sans réponse	Appelé sans succès, à retenter
5	À relancer	Contact tiède, à recontacter plus tard
6	Contact établi	Un vrai dialogue a eu lieu
7	Rendez-vous estimation	Une visite est calée
8	Estimation réalisée	Le bien a été visité et chiffré
9	Estimation envoyée	Le document est parti chez le vendeur
10	Mandat proposé	La proposition de mandat est sur la table

#	Étape	Quand l'utiliser
1	Mandat signé	Objectif atteint
1		
1	Perdu	Abandon, vendu par un autre, ou plus de projet
2		

Passage en client

Un prospect devient automatiquement un « client » dès l'étape Contact établi, et le reste jusqu'au mandat signé. Il apparaît alors dans la vue Clients.

CHAPITRE 8

Estimations, clients et acquéreurs

Estimations							
Préparez une estimation, suivez son statut et transformez-la en mandat.							
							Créer une estimation
VENDEUR	VILLE / BIEN	PRIX SOUHAITÉ	EST. HAUTE	PRIX RECOMMANDÉ	ÉCART	COMMISSION	STATUT
2 Impasse des Roses 91610 Ballancourt-sur-Essonne Qualifier le prospect	Ballancourt-sur-Essonne Maison - 118 m²	—	390 000 €	350 000 €	—	15 600 €	À PRÉPARER
14 Rue Bordes 91610 Ballancourt-sur-Essonne Qualifier le prospect	Ballancourt-sur-Essonne Maison - 57 m²	187 463 €	187 463 €	170 000 €	+10 %	9 373 €	À PRÉPARER

Le tableau des estimations et la colonne Écart.

Estimations

La liste des biens pour lesquels vous préparez un chiffrage. Un prospect y apparaît dès que sa ville, son type et sa surface sont renseignés. La colonne **écart** compare le prix souhaité par le vendeur à votre estimation moyenne : un écart fortement positif signale un vendeur au prix irréaliste, principal motif d'échec d'un mandat.

Clients (mandats et biens)

Les dossiers engagés : du contact établi jusqu'au mandat signé, puis les biens en portefeuille. C'est ici que vous suivez ce qui est réellement en cours de commercialisation.

Acquéreurs

Votre fichier d'acheteurs avec leurs critères : budget, secteur, type de bien, surface minimale. StreetHome effectue un **rapprochement automatique** entre ces critères et vos biens, et vous signale les correspondances sur la fiche de l'acquéreur comme sur celle du bien.

Les 7 statuts acquéreur

Statut	Signification
À qualifier	Critères encore incomplets
Recherche active	Cherche réellement, critères connus

Statut	Signification
Visite prévue	Une visite est programmée
Offre faite	A formulé une offre
Sous compromis	Compromis signé, vente en cours
Vente conclue	Acte signé
Perdu	N'achète plus, ou a acheté ailleurs

CHAPITRE 9

Pige, itinéraire, tâches et calendrier

Tâches

Rappel automatique par e-mail chaque matin. Cliquez une tâche pour afficher le script conseillé.

EN RETARD
9

AUJOURD'HUI
1

DEMAIN
1

CETTE SEMAINE
4

TERMINÉES
0

Nouvelle tâche

Échéance

Heure

Priorité

Ajouter

Rappeler M. Martin

20/07/2026

--:--

⌚

Moyenne

L'écran Tâches, retards en tête.

Pige manuelle

Pour saisir les annonces de particuliers que vous repérez ailleurs. Renseignez l'adresse, le prix et la source. Le bouton **Convertir en prospect** bascule la ligne dans votre fichier principal avec tout son contenu.

Itinéraire

Sélectionnez plusieurs prospects, StreetHome ordonne les adresses et génère un parcours ouvrable dans Google Maps. Pensé pour grouper vos passages terrain sur une demi-journée plutôt que de zigzaguer.

Tâches

Chaque tâche a un titre, une échéance, éventuellement une heure, et peut être **liée à un prospect**. Les retards apparaissent en rouge en haut de liste.

Action	Effet
Marquer fait	Clôt la tâche, elle sort de la liste active
Reporter	Décale l'échéance sans perdre l'historique
Lier à un prospect	Rattache la tâche à un dossier
Ajouter une note	Complète la tâche d'un commentaire daté

Calendrier

Vue mensuelle de vos rendez-vous et échéances. Un **lien d'abonnement** disponible dans Réglages permet d'afficher ces événements dans votre agenda habituel (Apple, Google, Outlook). Ce lien est personnel et peut être régénéré à tout moment s'il a été partagé par erreur.

CHAPITRE 10

Post-it, messagerie et statistiques



Les statistiques d'activité.

Post-it

Des notes libres, sans structure ni échéance, pour ce qu'on griffonne entre deux appels. Elles apparaissent aussi en petit sur le tableau de bord. Elles ne sont liées à aucun prospect.

Messagerie interne

Disponible en formule Agence. Elle relie la **direction** (responsable et secrétariat) aux **agents**. Le responsable peut écrire à un agent en particulier ou à toute l'équipe. Les messages non lus sont signalés par une pastille dans le menu, et une notification peut être envoyée sur le téléphone.

Ce n'est pas une messagerie entre agents : les échanges sont toujours entre la direction et un agent.

Statistiques

Votre activité réelle sur la période : nombre de prospects créés, appels passés, estimations envoyées, mandats signés, taux de conversion d'une étape à l'autre, et répartition de votre portefeuille. En formule Agence, le responsable dispose en plus d'une vue par agent.

Comment lire vos taux de conversion

Le passage le plus révélateur est « estimation envoyée » vers « mandat signé ». S'il est bas, le problème est rarement la détection : il est dans l'argumentaire ou dans le prix.

CHAPITRE 11

Équipe, rôles et cloisonnement



Le tableau de bord Équipe, côté direction.

Ce chapitre concerne la formule Agence, qui autorise plusieurs utilisateurs.

Les 3 rôles

Rôle	Ce qu'il voit	Ce qu'il peut faire
Responsable	Toute l'agence	Tout, y compris les réglages et la gestion des utilisateurs
Secrétaire	Toute l'agence	Travailler sur les dossiers, écrire aux agents. Pas de réglages, pas de vue Équipe
Agent	Uniquement son secteur	Travailler ses propres dossiers

Le cloisonnement par secteur

Chaque agent reçoit une liste de communes. Il ne voit que les biens et prospects qui s'y trouvent. Le filtre s'applique côté serveur, à chaque requête : il ne peut pas être contourné depuis le navigateur. Un agent sans secteur défini ne voit rien tant que le responsable ne lui en attribue pas.

Vue Équipe

Réservée au responsable. Elle affiche pour chaque agent son secteur, son nombre de prospects actifs, son pipeline en valeur et ses mandats signés. Le secrétariat n'y a pas accès.

Gérer les utilisateurs

Depuis Réglages, onglet Utilisateurs : inviter un agent ou un secrétaire par e-mail, renvoyer une invitation, attribuer un secteur, désactiver un compte sans perdre ses données, ou le supprimer. Le nombre d'utilisateurs autorisés dépend de votre formule et s'affiche en permanence.

CHAPITRE 12

Mon compte et Réglages



Réglages, onglet Modules.

Mon compte — 7 onglets

Onglet	Contenu
Profil	Vos nom, e-mail, téléphone, photo
Agence	Raison sociale, adresse, mentions légales
Abonnement	Formule en cours, secteur, échéance, changement de formule
Sécurité	Changement de mot de passe
Mini-site	Adresse publique de votre vitrine
Design	Couleurs de votre mini-site
Parrainage	Votre code de parrainage

Réglages — 8 onglets (responsable)

Onglet	Contenu
Notifications	Heure du rappel quotidien, jours actifs, adresse de réception, notifications push
Modèles & sources	Vos modèles de SMS et d'e-mails de relance, personnalisables
Commission	Taux global et taux par type de bien : maison, appartement, terrain, immeuble, autre
Utilisateurs	Invitation, secteurs, activation, suppression des comptes
Intégrations	Lien d'abonnement au calendrier, connexions externes
Mini-site	Activation, nombre de biens affichés, tri, biens vendus, texte du bouton
Téléchargement	Installation de l'application sur téléphone et ordinateur
Modules	Activation ou masquage des entrées du menu

À propos des Modules

Éteindre un module masque son entrée de menu pour toute l'agence, sans rien supprimer ni bloquer. Toutes les fonctionnalités sont incluses dans toutes les formules : ce réglage sert uniquement à alléger l'interface. Vous pouvez tout rallumer à tout moment.

CHAPITRE 13

Mini-site agent

Chaque compte dispose d'un site public à son nom, connecté au CRM. Les biens que vous validez dans l'onglet Publication d'une fiche y apparaissent automatiquement.

Vous choisissez le nombre de biens affichés, leur ordre (plus récents, prix croissant ou décroissant), l'affichage ou non des biens vendus, le texte du bouton d'action et les deux couleurs principales. Un visiteur peut demander une estimation depuis le site : la demande arrive directement dans vos prospects, avec la source correspondante.

CHAPITRE 14

Notifications et application mobile

Le rappel quotidien

Un e-mail récapitulatif vos priorités du jour. Vous choisissez l'heure d'envoi et les jours de la semaine concernés. Réglages, onglet Notifications.

Notifications push

Des alertes directement sur votre téléphone : nouveau message de la direction, tâche urgente. Elles nécessitent d'autoriser les notifications dans votre navigateur. Un bouton de test permet de vérifier que tout fonctionne.

Installer l'application

StreetHome s'installe comme une application, sans passer par un magasin d'applications. Sur iPhone, ouvrez le CRM dans Safari, puis Partager et « Sur l'écran d'accueil ». Sur Android, votre navigateur propose l'installation automatiquement. Sur ordinateur, une icône apparaît dans la barre d'adresse. La procédure détaillée figure dans Réglages, onglet Téléchargement.

CHAPITRE 15

Annexes

Sources d'acquisition d'un prospect

DPE (détection automatique) · Pige · Boîtage · Recommandation · Demande depuis le mini-site (fiche bien) · Demande d'estimation depuis le mini-site · Autre

Types d'échange enregistrables

Note · Appel · SMS · E-mail · Rendez-vous · Courrier

Étiquettes DPE

De A (très performant) à G (extrêmement peu performant). Les étiquettes F et G désignent les passoires thermiques, soumises à des restrictions de location progressives au titre de la loi Climat et Résilience. Les couleurs employées dans StreetHome sont les couleurs officielles du diagnostic.

Origine des données

Source	Ce qu'elle fournit	Fréquence
ADEME	Diagnostics de performance énergétique	Hebdomadaire
DVF	Transactions immobilières réelles	Hebdomadaire
IGN	Cadastre, vues aériennes	À la demande
Géorisques	Risques naturels et technologiques	À la demande
Base Adresse Nationale	Adresses normalisées	À la demande
Éducation nationale	Établissements scolaires	À la demande

Une question sur ce document

Le menu Support de votre CRM ouvre une conversation directe avec notre équipe, pièces jointes acceptées. Vous pouvez aussi écrire à contact@streethome.fr.