

# GRISBY MAG'

Février 2022

« Les entrepreneurs ça ose tout, c'est même à ça qu'on les reconnaît. »

N°39

SPÉCIAL  
LOVE

Et aussi



HOLLYWOOD BOULEVARD

Business & Cinéma



GRISBY QUIZZ

? LOVE IS ?  
« IN THE AIR »



BUSINESS\$ NEWS

« Actus réseau »

Coup de foudre à  
Côte Pavée

( Dr Biz  
& Mister Ness

« Business en masse à  
tous les étages »  
p.4

grisby  
.news

Disponible en ligne  
Web Friendly

Créated  
Carburated  
& Imprimed

by

LA FIRME

\$\$\$

La " Biz' girl " du mois

\$\$\$

# JESSICA

## Au coup de coeur !

« Double vasque, dressing, chambre d'amis  
cuisine équipée... tout ça c'est très bien.  
Mais avant tout, faut avoir le flash ! »



Yéesss les copains, On l'a notre appart' de folie !!!  
Jess' elle a grave assuré sur ce coup-là, on va trop s'éclater.

Ne vous fiez pas totalement à ses airs de business woman affairée, toujours en mode tête chercheuse pour dénicher le moindre bien immo qui pourra ensuite convenir aux désirs dingues de ses clients, notre biz' girl du mois est avant tout une « loveuse » ! Comme quoi le monde des affaires n'est pas totalement dénué de sentiments. En général, on est plutôt habitués à ce que les gars se fassent des coups tordus à base de rivalité concurrentielle, liquidation judiciaire et autre dénonciation à l'Urssaf ou encore au service des impôts (oui ok, c'est moche mais ça existe...). Mais là non, pas du tout, avec Jessica on frôle allégrement le « tantrisme immobilier » (ha, y'a un concept là :) Avant tout il faut : kiffer !!! D'ailleurs c'est ce coup de love qui permettra ensuite de supporter tous les petits à côtés un tantinet relous et les différentes étapes laborieuses pour aller au bout de la transac'. On va pas vous faire la liste complète mais allons-y pour quelques exemples sympathiques : dénicher le prêt, négocier le taux avec nos amis banquiers qui ont des pièges à loup dans les poches, les garanties à lui fournir genre hypothèque sur la bicoque familiale héritée de Tatie Jeanette dans le Gers pour que lui soit sûr de pas se retrouver à poil, la papperasse en 18 exemplaires chez les notaires qui se la jouent avec leur signature électronique trop 4.0 et tout fiers qu'ils sont de t'annoncer que rien que ça justifie largement leurs honoraires...

Et on en passe ! Tu la vois bien là la liste sans fin de joyeuses emmerdes qu'il faut passer pour t'offrir un bien et pouvoir enfin t'installer sa petite étagère Ikéa histoire de commencer à te sentir chez toi ?

C'est pour ça que notre winneuse de l'immo se plie en 12 pour dégoter le p'ti nid d'amour pour lequel tu vas craquer direct. Tu vas tellement te projeter que les pièces vont se remplir d'ondes sensorielles qui vont résonner en toi telle la sonorité d'un bol chantant tibétain.

Tu t'y vois déjà trop : le mur central à péter à grands coups de masses pour élargir le coin cuisine, le vieux parquet à poncer pour récupérer l'aspect trop classieux du chêne, l'ilôt central pour faire la popotte et surtout prendre l'apéro avec les copains (« j'en ai tellement trop toujours rêvé chéri »), l'armoire normande d'environ une demie-tonne de Tatie Jeanette - oui, la fameuse du Gers - à caser dans le salon, la tapisserie que t'as déjà repérée en ligne et qui ira trop bien dans la chambre...

Bon bref, t'as craqué méchant ! Tout en ça en un 1/4 de seconde, tu vois défiler les prochaines années de ta vie ici-même.

La vue qui s'embrume à cause des larmichettes de joie qui te montent et le tout saupoudré de jolis coeurs roses avec de petites ailes qui flottent un peu partout.

Grâce à Jess', ta vie vient de basculer subitement. C'est ce que l'on appelle communément : le coup de foudre !!!

Infos-clés

1.253

Acquéreurs

Fous dingues  
de joie !

106.786

Mètres carrés

Visités dans  
chaques recoins

IAD en ligne

[www.iadfrance.fr](http://www.iadfrance.fr)

**IMMO & CASH !!!**

**Qui achète en 2022 et pourquoi ?**

Les primo-accédants représentent 20% des acheteurs, les 80% restant achètent pour s'agrandir, acquérir une maison secondaire, ou suite à une mutation.

Il existe 5 motivations principales :

1. 24% - Bâtir une retraite  
Moyenne d'âge 55 ans, projet de long terme.
2. 13% - Se rassurer  
Moyenne d'âge 28 ans, une forte culture familiale, patrimoine.
3. 21% - Opportunité  
Moyenne d'âge 18 à 34 ans, ce n'est pas une nécessité, reçu une donation, cherche à le placer. C'est l'occasion. Souvent jeune, besoin d'être guidé.
4. 26% - Acquisition difficile  
35 ans en moyenne, fort désir d'acheter, met de côté depuis 5 ans, besoin de franchise et d'accompagnement.
5. 16% - Patrimoine  
Moyenne d'âge 40/50 ans. 62% rachat après un divorce. Public masculin.  
Les acheteurs en 2022 : recherche des informations à 62% via le web, la recherche et l'évaluation des infos se fait seul à 57%. 17 points de contact d'informations et d'influence avant une prise de décision, teintée d'une forte culture sécuritaire. Frein à la prise de décision à 71% : la peur du risque !

**MOSSIEUR L'AMBASSADEUR**

**What else ?**

Qu'il s'agisse de célébrités, d'influenceurs ou même de clients ou de collaborateurs, de nombreuses entreprises font appel à un ambassadeur de marque dans le cadre de leur stratégie de communication. Ils ont pour mission de mettre en valeur l'image d'une marque auprès d'une large communauté et d'attirer les consommateurs vers des produits spécifiques. Mettre en place une stratégie de communication avec des ambassadeurs n'est pas que pour les grandes entreprises. Si vous souhaitez mettre en valeur un produit spécifique, cette stratégie de communication est très efficace.

Pour un bon ambassadeur de marque, il est essentiel de bénéficier d'un certain nombre de qualités :

- Dégager une personnalité sympathique et positive.
- Être sincère et authentique, c'est-à-dire s'intéresser à la marque dans son ensemble.
- Être activement impliqué dans la vie de la marque ou de l'entreprise.
- Avoir une grande capacité de communication.
- Faire preuve d'impartialité afin de rester crédible et conserver la confiance des clients.

**GRISBY QUIZZ**

**Love is ? « in the air » ?**

**n°1**

**Tes clients sont-ils fous de toi ?**

- a On s'entend plutôt bien
- b J'ai la côte, ça va...
- c Grave, ils sont en pls !!!

**n°2**

**Tes partenaires sont-ils fous de toi ?**

- a Ça dépend lesquels
- b Parfois c'est tendax
- c J'en fais c'que je veux !

**n°3**

**Ton banquier est-il fou de toi ?**

- a De ma tréso surtout
- b Tant que j'ai besoin de rien...
- c Il me kiffe de ouf' !!!

**n°4**

**Ton comptable est-il fou de toi ?**

- a Frais un peu en retard là...
- b Si je me plante pas de TVA
- c Il m'adore, bilan au top !

**LA QUESTION BONUX**

**Et toi...**

**Es-tu fou de toi-même ???**

- a Suis pas si narcissique...
- b Faut admettre, j'assure !
- c Je suis un puuur génie !!!

**LE CINOCHE DU MOIS**

**Grisby Fox Prod' présente...**

Ce mois-ci, inspiration cinéma et business. Voici une liste de films biopic tirés d'une histoire vraie qui pourront vous inspirer ou vous motiver tout en passant un bon moment :

Aviator - La Guerre selon Charlie Wilson - The Social Network - Le Stratège - Margin Call - Jobs - Le Loup de Wall Street - Hector à la recherche du bonheur - The Big Short - Steve Jobs - Walt avant Mickey - Joy - The Founder - Le Grand Jeu.

Et pour le plaisir en bonus track, un p'ti Ocean's Eleven. Ça détend et ça palpe sévère du bifton en masse.

Prépare le pop corn !!!



Admire ton résultat sur [lafirme.biz/grisby-quizz](http://lafirme.biz/grisby-quizz)

\$\$\$

Dr Biz & Mr Ness

\$\$\$

MARDI 15 FÉVRIER - 19H00



### News dans le tuyau

-\$- Pour faire le plein de fuel -\$-



-\$- French Power - 24/02 à 18h00 -\$-



-\$- Mercredi 23/02 à 11h00 -\$-



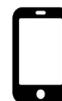
-\$- « The » agenda des réseaux à Toulouse -\$-



-\$- « Tu veux du bif', checke ton débrief' ! » -\$-



[www.lafirme.biz](http://www.lafirme.biz)



Sponsored by



TRYPTYQUE

