



telescop

Telescop

Solution de prospection immobilière

Un cas client SNDa

« Nous fournissons un outil de pointe en matière d'immobilier professionnel. La différence de notre outil va se faire sur l'intelligence et l'analyse des données judiciaires, business et immobilières. En plus des données automatisées, nous nous repons sur les données saisies par SNDa et l'enrichissement de leur analyse immobilière pour offrir un service optimal à nos clients. »

Sébastien Guignot, co-fondateur et PDG de Telescop.

La société

Telescop est une start-up créée en 2015. Elle développe une solution logicielle en Saas de prospection immobilière avec une interface simple orienté utilisateur.

Les besoins

Pouvoir enrichir les données récoltées automatiquement en y ajoutant des données issues d'annonces et d'analyses spécifiques.

La solution

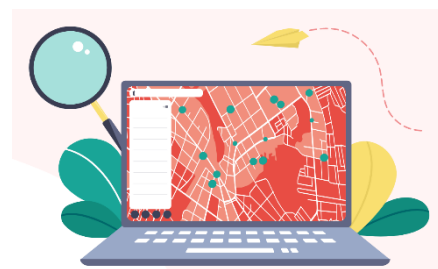
Une équipe 100% francophone externalisée chez SNDa dédiée à la recherche et l'analyse des informations immobilières et géographiques.

Simplifier la recherche de biens immobiliers et de leurs propriétaires au travers d'une seule carte de prospection pour les brokers, promoteurs ou agents immobiliers, c'est ce que propose Telescop, l'éditeur d'un logiciel éponyme sur plateforme SaaS

La plateforme analyse toutes les données du marché de l'immobilier et permet de rattacher précisément chaque information au bâtiment sur le plan cadastral : occupants, propriétaires, données sur la construction, santé financière des occupants, transactions, ventes de fonds de commerce, permis de construire, etc...

Les challenges

La complétude et l'exactitude des données sont essentielles pour Telescop. Elles vont permettre de faire des analyses et de proposer des solutions en avance de phase aux requêtes des utilisateurs. Pour prendre un exemple, si un agent immobilier cherche un local commercial pour un de ses clients dans un endroit particulier, Telescop va pouvoir lui proposer des biens libres mais également des biens occupés par des sociétés sur le point de s'agrandir ou de cesser leurs activités et qui libèreront donc



rapidement leurs locaux actuels. Le but de Telescop c'est de donner une longueur d'avance à ses clients avant que la concurrence n'accède, elle aussi à ces biens immobiliers. Pour cela il faut un moteur d'analyse puissant et également des données les plus complètes possibles.

La problématique

Le Data Mining sur lequel se repose le moteur d'intelligence artificielle de Telescop est plus efficace si la quantité de données est plus large d'une part et la plus exacte d'autre part.

snda.
We bring you flexibility

**M. Guignot,
pourquoi
l'Arménie ?**

**Un pays stable de
l'Europe du sud.**

**Un système scolaire
très développé avec un
grand nombre de
personnes avec au
minimum un Bac +3**

Pourquoi SNDa ?

**Equipe francophone de
qualité**

**Excellent niveau
scolaire des employés**

**Employés fidèles et
motivés**

**Stabilité de l'équipe
grâce à une
rémunération
attractive des salariés**

« Notre cœur de métier, ce n'est pas d'entrer la donnée mais de vérifier que les données sont bonnes et répondent à nos critères de qualité, pour cela nous avons trouvé SNDa. Il y a 20 ans chacun avait une informatique interne maintenant on choisit le meilleur offreur de solution Cloud, c'est ainsi que je vois SNDa. »
Sébastien Guignot, co-fondateur et PDG de Telescop.

Ainsi Telescop achète des bases officielles pour générer la plus grande partie de ses données. Pour aller encore plus loin, il faut un travail manuel de récupération de données, d'analyse avec des logiciels géographiques et validation et le cas échéant faire de la data reconciliation.

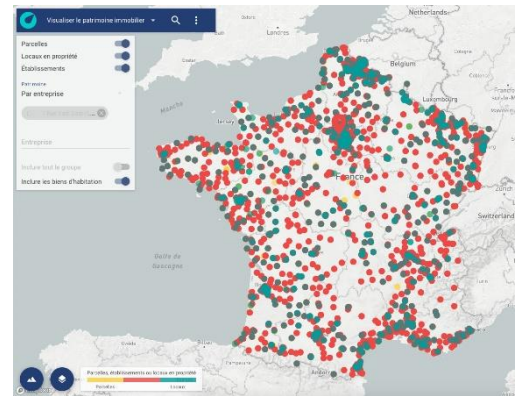
Cette activité qui ne peut pas être automatisée, peut être ponctuelle, onéreuse et surtout n'est pas dans le cœur de métier de Telescop.

Telescop souhaite clairement garder sa valeur ajoutée dans le développement logiciel de la meilleure solution immobilière.

La solution

SNDa été recommandé par quelqu'un de mon réseau, indique M. Guignot. Très rapidement nous avons mis en place les processus d'externalisation. La formation des intervenants de SNDa a été faite par Telescop avec en plus un guide écrit. Au début, il y avait un peu de logistique car nous avions accumulé un backlog avec plusieurs milliers de biens immobiliers. Finalement, il a fallu une semaine à SNDa pour monter en charge.

Une assurance qualité est faite à Paris mais la qualité de travail est telle que nous n'avons jamais eu à corriger quoi que ce soit.



Biens immobiliers d'une célèbre chaîne de grande distribution.

Telescop garde SNDa pour la saisie et surtout le travail d'analyse fourni qui est de très haut niveau et de plus les prix sont extrêmement compétitifs.

Le futur

Pour l'instant, nous gérons les bureaux et les locaux commerciaux. Dans le futur, Telescop compte s'agrandir avec les habitations personnelles, ce qui multipliera le volume par 100. Ils comptent bien sûr sur SNDa pour nous accompagner dans cette croissance.

« Les tâches ne peuvent être faites que par des personnes motivées et appliquées car cela prend de l'intelligence dans la prise de décision »

Sébastien Guignot, Fondateur Telescop

« Avec le travail fourni pour Telescop, nous prouvons que notre société peut fournir du travail d'analyse de haut niveau en plus des tâches habituelles qui nous sont confiées. »

Armen Badalyan, PDG de SNDa

snda.
We bring you flexibility

48/1 Mesrop Mashtots Avenue
Yerevan, Armenia
Phone +33 (0) 1 83 63 53 51