



“

Une valeur ajoutée sur les RDVs Habiteo ? La qualification des clients, clairement ! La qualité était bonne et le taux de concrétisation a suivi la tendance.

”

Mickaël Gaillard, **MANAGER COMMERCIAL CHEZ BOUYGUES IMMOBILIER PATRIMOINE**
A utilisé l'offre de RDVs Habiteo sur plusieurs programmes Bouygues Immobilier Patrimoine.

- **A quel besoin répond l'offre de RDVs Habiteo ?**

Nous collaborons avec Habiteo pour obtenir des RDVs confirmés avec pour objectif de développer une source beaucoup plus qualifiée de contacts et varier nos sources d'acquisition. Cela diffère vraiment de ce que nous avons aujourd'hui et qui est essentiellement basé sur de la génération de leads.

- **Comment définiriez-vous la qualité des échanges avec nous ?**

Les échanges sont qualitatifs. Ce qui est également intéressant c'est la **mise en place d'un process fluide**, notamment avec l'implémentation de la gestion des agendas des commerciaux qui simplifie l'organisation chez nous. Nous vous avons communiqué nos besoins et les premiers résultats ont été concluants.

- **Une valeur ajoutée sur les RDVs Habiteo ?**

C'est la qualification des clients, clairement ! Nous avons eu quelques no show mais avec la confirmation des RDVs que vous réalisez et qui est importante, les gens sont là : ils savent pourquoi ils sont là, pourquoi nous venons et ce que nous allons faire lors de ce rendez-vous. Et puis forcément derrière, le taux de concrétisation a été bon donc la première phase de résultat a été concluante. C'est pour ça que nous retravaillons ensemble.

- **Comment évaluez-vous la qualité des contacts ?**

La qualité est bonne et **le taux de concrétisation a suivi la tendance** : 3 ventes sur 10 rendez-vous. Mais il faut prendre en compte aussi la performance du commercial et la bonne combinaison c'est d'avoir les 2 ! Si on a de bons RDV sans performance commerciale derrière, c'est inefficace car la signature ne se fait jamais dans l'instant.

- **Un dernier commentaire ?**

L'offre RDVs Habiteo est efficace et nous avons envie de développer d'autres axes de travail avec vous pour que nous puissions avancer ensemble. Comme nous l'avons fait depuis le début, il faut poursuivre les échanges entre nous pour faire émerger les bonnes idées ... nous avons encore beaucoup de choses à faire ensemble !