



“

La qualité des contacts est progressive. Chaque commande de rendez-vous donne lieu à une **mise au point initiale** suivie de **plusieurs ajustements** que nous élaborons en commun.

”

Fanny THIRION, RESPONSABLE COMMERCIALE CHEZ CPIM INVEST
A utilisé les RDVs Habiteo

-
- **Pour répondre à quels besoins avez-vous choisi les RDVs Habiteo ?**

Les rendez-vous Habiteo viennent en **complément des actions publicitaires** plus classiques mises en place par CPIM INVEST en faveur des produits proposés à la vente. Mes interlocuteurs chez Habiteo sont ouverts et très accessibles : ils restent **disponibles pendant toute la campagne pour infléchir les orientations initiales si nécessaire et sont force de proposition.**

Habiteo cherche sans cesse à améliorer les performances en se tenant à l'écoute de ses clients et en mettant leurs recommandations en pratique. Par ailleurs, le suivi des prospects est efficace, y compris après que le rendez-vous a eu lieu. C'est ainsi qu'il est arrivé à Habiteo de m'annoncer une **double réservation avant même que nous ayons relancé le client pour fixer un second rendez-vous !** La double réservation fut effectivement signée quelques jours plus tard.

La qualité des contacts est bonne, mais surtout **progressive**. Chaque commande de rendez-vous donne lieu à une **mise au point initiale**, suivie de **plusieurs ajustements** que nous élaborons en commun. Les ajustements réalisés par Habiteo au cours de la campagne permettent un **meilleur ciblage des prospects**, et donc des ratios de transformation en constante progression.