



“

La principale valeur pour nous a été le gain de temps et une bonne diffusion auprès de nos clients puisque le système Habiteo nous a permis de concrétiser des ventes.

”

**Estelle REVEREAU**

Responsable Commerciale chez Urban Stone



A utilisé Habiteo pour les programmes "Rouge Garance" à Remoulins et "Canaletto" à Sète.

## Pour répondre à quels besoins avez-vous pris Habiteo ?

Nous avons choisi de faire appel à Habiteo dans le cadre du lancement commercial d'un programme neuf sur Remoulins.

**Le fonctionnement nous a séduit et après des retours positifs, nous avons naturellement continué** avec notre programme Canaletto à Sète.



## Comment la solution Habiteo a permis d'y répondre ?

La solution Habiteo est **flexible** et **permet de mettre en avant les points forts d'un programme** rapidement et de manière simple.

## Quelle a été la valeur ajoutée pour vous ?

La principale valeur pour nous a été **le gain de temps** et **une bonne diffusion auprès de nos clients** puisque **le système Habiteo nous a permis de concrétiser des ventes.**

## Quelle a été la valeur ajoutée pour vos clients ?

Nos clients ont apprécié le fait d'accéder à toutes les informations du programme de manière **simple et ludique**.



## Un commentaire de conclusion ?

**Habiteo est un moyen simple et efficace de promouvoir un programme.**

Un site internet peut parfois égarer un contact avec un contenu trop dense et des informations inutiles.

Une page web Habiteo permet de **concentrer l'attention de l'internaute uniquement sur l'objet de sa recherche.**



*Suivez-nous!*

