



Passé la période de mise en place de l'offre, nous n'avons plus qu'à **travailler à la conversion des contacts validés**, ce qui est un **gain de productivité important**.

Géraud Mudry, **PRESIDENT CHEZ LES RESIDENCES DU LEMAN**
A utilisé l'offre de RDVs Habiteo sur ses programmes.

- **Pour répondre à quels besoins avez-vous choisi Habiteo pour la prise de RDV ?**

Nous avons choisi Habiteo pour la prise de RDV afin tout d'abord de capter une **audience plus large et 100% en ligne**, complémentaire avec les canaux que nos agences immobilières locales utilisent. Nous souhaitons également ne **recevoir que des prospects qualifiés ayant validé leur intérêt dans nos programmes** afin de ne pas se perdre dans les volumes générés par les canaux en ligne. Habiteo nous a fourni un service **clés en main**, d'une **grande efficacité et simplicité** à mettre en œuvre. Nous avons été surpris par la rapidité avec laquelle les premiers prospects qualifiés nous ont été soumis

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

La qualité des échanges avec Habiteo a été excellente, l'équipe se rendant **disponible, réactive vis à vis de nos commentaires et compréhensive de nos contraintes pratiques** - le tout dans un cadre d'une grande efficacité. Nous avons donc apprécié nos échanges et n'hésiterons pas à renouveler cette expérience pour de futurs programmes.

- **Une valeur ajoutée pour vous ?**

La réelle valeur ajoutée se situe dans le **peu de temps passé à mettre en place les campagnes** en comparaison avec le travail qu'il aurait été nécessaire pour attirer des prospects et valider leur intérêt. Le service est très intéressant car passé la période de mise en place de l'offre, la machine est en marche et nous n'avons plus qu'à travailler à la **conversion des contacts validés**, ce qui est un **gain de productivité important** et permet à des promoteurs de taille moyenne de développer des ventes en direct par exemple.

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

Les contacts qualifiés étaient de **réels acheteurs** et correspondaient assez bien aux lots disponibles. La description du prospect, des caractéristiques de sa recherche et les résumés des échanges avec le prospect soumis lorsqu'un rendez-vous est pris se sont avérés très utiles pour mieux **cibler et convertir le client mais également pour sélectionner** les rendez-vous qui nous semblaient ne pas correspondre et ainsi pouvoir **affiner le modèle**.

- **Un commentaire de conclusion ?**

L'offre d'Habiteo pour la prise de rendez-vous peut s'avérer très utile pour des promoteurs de taille moyenne souhaitant cibler une **audience plus large, développer un canal de vente plus direct en parallèle des agences immobilières et accélérer la commercialisation du programme**. L'offre peut également permettre de **commercialiser plus efficacement les queues de programme** sans consentir trop d'efforts opérationnels sur celles-ci.