



“

Je recommanderais Habiteo car ce sont des produits fiables, à la qualité constante et avec un process de production rodé.

”



Nancy MARTIN

Responsable Marketing chez Groupe Edouard Denis

GROUPE
ED Edouard
Denis

A utilisé Habiteo pour plusieurs programmes.



Pour répondre à quels besoins avez-vous fait appel à Habiteo ?

L'acquisition d'un logement neuf nécessite souvent pour le futur propriétaire de s'y **projeter** et le plan de vente de l'appartement n'est pas toujours suffisant pour cela. C'est notre rôle de promoteur de fournir à notre force de vente **les outils permettant de visualiser au mieux l'état projeté des nouveaux espaces de vie que nous proposons.**

Dans ce souci de **service** et d'**accompagnement client**, le **Groupe Edouard Denis déploie ces outils** auprès de ses deux canaux de distribution : vente interne et animation des ventes externes.

Comment la solution Habiteo a permis d'y répondre ?

Quel usage en avez-vous fait ?

Nous utilisons les solutions du **Pack Résidence** et y ajoutons selon les cas l'insertion de la **maquette 360°** dans son environnement.

Ce pack est vraiment complet : nous le retrouvons dans son intégralité au sein d'un **espace Habiteo en ligne dédié au Groupe Edouard Denis** mais on peut également **intégrer les outils que l'on souhaite sous forme de widgets sur nos propres pages internet.**

Nous avons convenu d'un **calendrier de production** qui permette d'obtenir en premiers livrables les plans 3D des logements témoins et la vidéo de quartier, **cela nous permet de diffuser très tôt pendant la phase de teasing** des modèles de plan et le jour du lancement commercial, nous diffusons la vidéo de quartier très prisée en animation commerciale.

La mise en ligne des autres livrables nous offre un nouveau prétexte de communication et de relance commerciale.





Quelle a été la valeur ajoutée pour vous et pour vos clients ?

Le Pack résidence nous permet de présenter nos programmes au travers :

- d'une vidéo de quartier,
- d'une maquette orbitale avec découpe par étage,
- de visites virtuelles des logements témoins,
- et de plans écorchés pour chacun des lots.

Il s'agit surtout de nouveaux moments / outils intégrés à nos campagnes de communication et argumentaires de vente.

La 3D accélère-t-elle votre cycle de vente ? Si oui, comment ?

Cela nous permet de communiquer autour de ce nouvel outil et de **rappeler notre programme auprès des prospects et partenaires**. Cela conforte les ventes.



Recommanderiez-vous les solutions Habiteo à vos confrères?

Oui tout à fait, **ce sont des produits fiables, à la qualité constante, et avec un process de production rodé.**



Suivez-nous!



[HTTPS://HABITEO.COM](https://habiteo.com)