



“

L'Habiteo Truck est un **très bel outil de communication et de commercialisation**, à faire entrer dans les mœurs !

”

Pierre MACUDZINSKI - **RESPONSABLE DEVELOPPEMENT LOGEMENT** chez JMP EXPANSION
A utilisé l'Habiteo Truck à Istres dans les Bouches-du-Rhône, et à Saint-Maximin dans l'Oise

- **Pour répondre à quels besoins avez-vous fait appel aux services du Truck ?**

Nous avons utilisé le bus dans le cadre d'une relance commerciale, afin **d'atteindre nos objectifs commerciaux** avant lancement des travaux.

- **Quel usage en avez-vous fait ?**

A la fois comme **support publicitaire** mais aussi comme **point de rendez-vous dans un espace de vente innovant**.

- **Quelle a été la valeur ajoutée pour vous ?**

C'est un **élément de commercialisation innovant** qui nous a permis de concrétiser sur Istres un **très bon lancement commercial** et sur St-Maximin une **relance dynamique**.

Résultat : Sur St-Maximin **de bons contacts**, sur Istres **des réservations**.

- **Comment vos prospects ont-ils réagi ?**

Bluffés par ce qui se cache à l'intérieur du bus.

- **Avez-vous pris une option événementielle ? Si oui était-ce un bon complément ?**

Nous avons pris l'Ice Roll (la nouvelle tendance de glacier). L'Ice Roll, ou toutes activités d'appel autour de l'entrée du Bus, est nécessaire pour inviter à visiter le Truck.

- **Un commentaire de conclusion ?**

L'Habiteo Truck est un **très bel outil de communication et de commercialisation**, à faire entrer dans les mœurs !

Un travail de communication et de prise de rendez-vous dans le bus est nécessaire en amont afin de garantir ce succès.