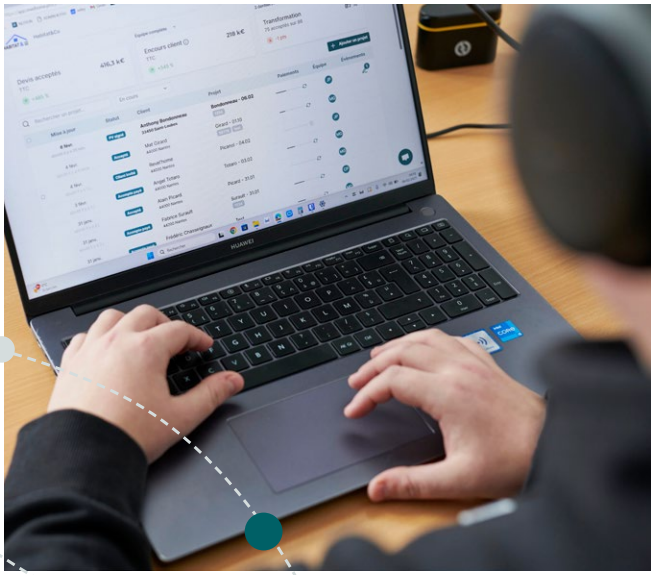
Revel'Home

Revel'Home annonce franchir une nouvelle étape stratégique pour accompagner les menuisiers

Avec deux nouvelles fonctionnalités : la prise de rendez-vous en ligne et une solution de financement intégrée développée en partenariat avec Arkéa et Sofinco,

Revel'Home poursuit son ambition : permettre aux entreprises de menuiserie de gagner en efficacité commerciale, d'améliorer leur trésorerie et de fluidifier le parcours de leurs clients.

Alors que les entreprises de menuiserie doivent composer avec des cycles de vente plus ou moins longs, des projets de rénovation souvent coûteux et des attentes croissantes en matière de réactivité, Revel'Home poursuit l'évolution de sa plateforme métier.



Cette nouvelle étape s'articule autour de **deux fonctionnalités conçues pour lever les principaux freins rencontrés par les professionnels :**

- **faciliter la prise de rendez-vous** avec leurs prospects et clients,
- **offrir directement une solution de financement intégrée** pour aider les particuliers à concrétiser leurs projets.

Une évolution qui s'inscrit dans la volonté de Revel'Home de devenir la plateforme de référence des entreprises de menuiserie.

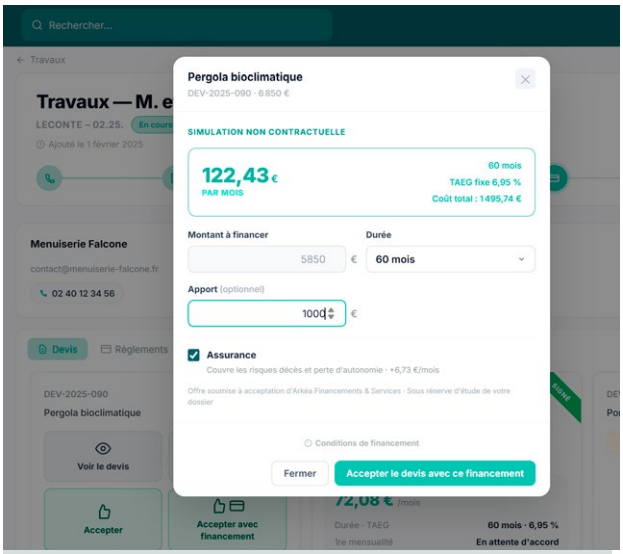
Transformer davantage de devis
grâce au financement intégré

Pour de nombreux professionnels, le budget reste aujourd'hui l'un des principaux freins à la signature d'un devis. Jusqu'à présent, lorsqu'un client ne disposait pas de la totalité des fonds, le commercial devait rechercher une solution de financement extérieure, interrompant souvent le parcours de vente.

Grâce à un partenariat avec **Arkéa** (filiale du Crédit Mutuel) et **Sofinco** (marque du Crédit Agricole), **Revel'Home intégrera désormais directement une solution de financement au sein de l'espace projet**. Ainsi, depuis son domicile, le particulier pourra simuler son financement, y compris en dehors des horaires d'ouverture de l'entreprise, et ainsi poursuivre son projet.

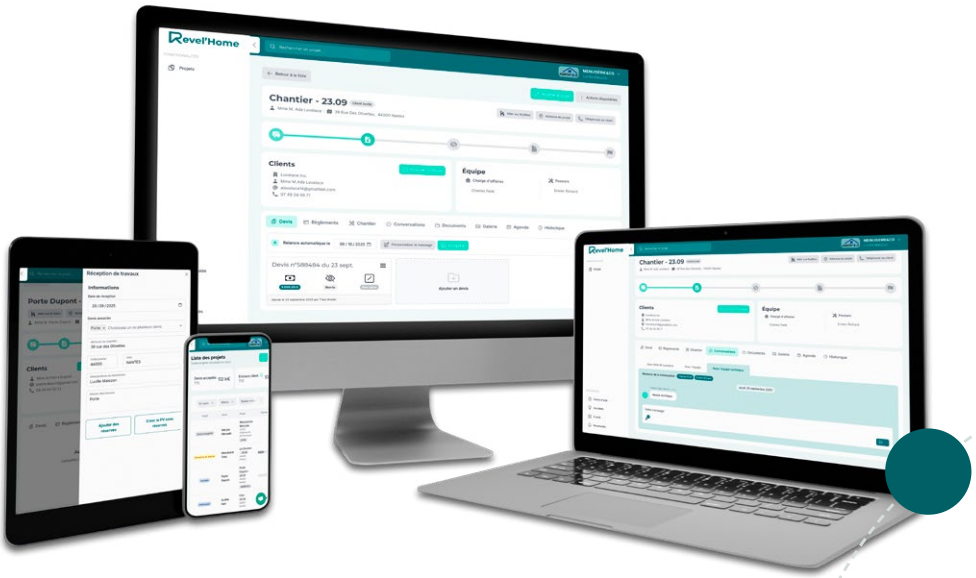
Pour les professionnels de la menuiserie, **cette fonctionnalité représente plusieurs bénéfices :**

- **lever un frein décisif à la signature** et donc améliorer le taux de transformation des devis ;
- **être sûr de percevoir l'intégralité des fonds à la fin du chantier** et donc renfocer leur trésorerie.



Concrètement, lorsqu'un particulier reçoit un devis pour le remplacement de ses fenêtres, **il consulte son projet depuis son espace client** Revel'Home. **En quelques clics, il simule différentes mensualités adaptées à son budget et accepte directement le devis avec financement.**

Le commercial lui, est prévenu instantanément de l'accord du client **et peut finaliser rapidement la vente.**



Une prise de rendez-vous en ligne pour ne plus perdre d'opportunités commerciales

Aujourd'hui, lorsqu'un particulier souhaite demander un devis ou déclarer un SAV, il doit généralement téléphoner ou envoyer un mail impliquant des risques d'appels manqués, des demandes traitées parfois avec retard, des ressaisies manuelles dans l'interface Revel'Home, des prospects qui se tournent vers un concurrent faute de réponse rapide.

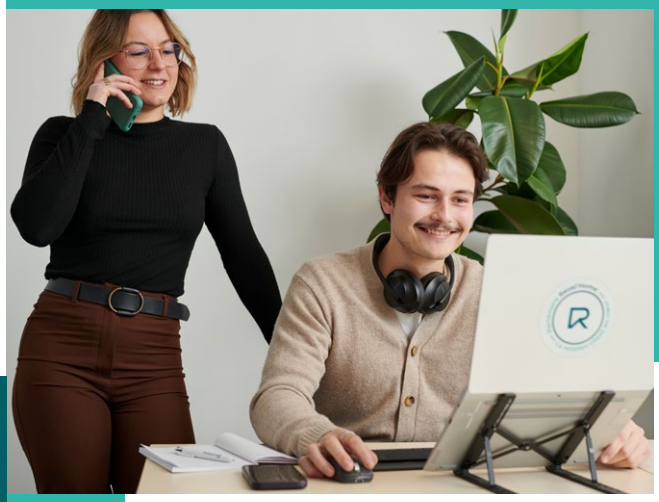
Grâce à cette nouvelle fonctionnalité, chaque entreprise pourra générer une page de réservation personnalisée à intégrer sur son site Internet ou partager via ses différents supports de communication.

Le professionnel définira librement les types de rendez-vous proposés, la durée et les créneaux disponibles. Les demandes seront alors automatiquement intégrées dans son organisation quotidienne.

CHIFFRE CLÉS

Du premier contact à la fin du chantier, Revel'Home optimise désormais le parcours client

Avec ces deux évolutions, Revel'Home poursuit la construction d'un environnement unique permettant aux entreprises de menuiserie de gérer l'ensemble de leur relation client :



- **acquisition des prospects**
- **prise de rendez-vous**
- **devis**
- **envoi, relance et signature des devis**
- **suivi commercial**

Une approche globale qui répond aux attentes des professionnels souhaitant centraliser leurs outils tout en améliorant leur efficacité opérationnelle.

« De la première prise de contact jusqu'au financement des travaux, chaque nouvelle fonctionnalité répond à un besoin concret exprimé par nos utilisateurs.
Nous ne cherchons pas à 'accumuler des fonctionnalités mais à proposer une solution unique, simple et performante qui accompagne les artisans à chaque étape de leur relation avec le particulier. »

Charle Pellé
dirigeant et fondateur de Revel'Home

« Entre les rendez-vous sur les chantiers, les devis et les appels, on manque souvent de temps. Si un client peut prendre rendez-vous directement sur notre siteet simuler son financement sans attendre qu'on le rappelle, c'est autant de temps gagné pour nous et de chances en plus de concrétiser le projet. Au final, on est plus réactifs et on se concentre sur notre cœur de métier. »

Xxxxx XXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXX

Revel'Home

Revel'Home est une **plateforme digitale dédiée aux professionnels de l'habitat** (menuiseries, fermetures, vérandas, protections solaires, ...). **Elle structure le parcours client, fluidifie les échanges, pilote l'activité commerciale et optimise la performance économique des entreprises du secteur.**

La solution est fondée par Charles Pellé, fort de **15 ans d'expérience** dans la menuiserie industrielle chez CETIH et comme Directeur des Ventes chez Zilten. Il est rejoint par Erwan Richard, expert du digital ayant passé 15 ans dans la conception de sites web et de plateformes professionnelles pour les industriels de l'habitat, aujourd'hui associé et directeur technique. Revel'Home intègre ainsi en interne la conception, le développement et l'amélioration continue de son application.

Basée à Nantes (44), Revel'Home compte 11 collaborateurs. L'application est commercialisée depuis octobre 2022. Elle accompagne aujourd'hui plus de 700 entreprises dans le pilotage commercial et financier de leur activité afin d'améliorer leur performance, leur organisation et leur trésorerie.