

SUCCÈS CLIENT



“Locomotive est un vrai gain de temps. C’est devenu notre moyen de communication premier. C’est un outil presque inné, très simple et utilisé de façon quotidienne par tout le monde, comme un assistant commercial en plus dans l’équipe.

Kevin Sobrino - Dirigeant

Secteur d'activité

Vendeur VO

Région

Île-de-France

Point de vente

1 établissement

Chiffre d'affaires

Entre 3M€ et 5M€

Ventes

250 VO / an

Salariés

Entre 3 et 5 salariés

Quelques chiffres depuis Locomotive

 4,3 étoiles
★★★★ 123 avis avant \rightarrow 4,6 étoiles
★★★★★ 313 avis avec

 **600** réponses automatiques générées

 **1500** conversations sur Locomotive

 **60** demandes entrantes via le webchat

Branchements avec **KEPLER VO** Association de France **leboncoin** **laCentrale**

Avant Locomotive

- Peu d'avis Google par rapport à la concurrence
- Peu de leads captés via le site web
- Clients difficiles à joindre et à relancer par téléphone
- Besoin de jongler entre plusieurs outils



Kevin Sobrino - Dirigeant

“ Au début, j'étais réticent, je trouvais Locomotive trop cher. Les dépenses sont notre combat du quotidien pour développer nos marges donc je doutais, et aujourd'hui on est parti pour faire un bon bout de chemin ensemble.

Avec Locomotive

- **Plus de leads qualifiés** captés via les avis Google et via le Webchat sur notre site web
- **Taux de transformation augmenté** grâce aux :
 - réponses plus rapides aux leads entrants
 - ventes et relances plus fluides par SMS
- **Gain de temps** en centralisant l'information
- **Lien maintenu avec les clients** grâce aux automatisations
- **Historique total** des conversations sur 1 outil