HOOPP EXPERIENCE MAKER

Client	**HOOPP, studio de maquettes architecturales augmentées, Lyon**
Mission	**Mission ponctuelle, septembre à octobre 2025**
En ligne	**hoopp.fr/configurateur**

Comment chiffrer une offre sur mesure en quelques minutes, face au prospect ?

HOOPP conçoit des maquettes architecturales augmentées, vendues sur devis. Pour chaque prix, il fallait échanger, calculer, puis envoyer un devis. HOOPP a rendu son offre lisible et s'est doté d'un **configurateur**. Aujourd'hui, ses commerciaux l'utilisent très régulièrement pour chiffrer les projets en direct, et il a fait la différence sur salon par sa réactivité.

2

MINUTES

pour chiffrer un projet : par le commercial, au lieu d'un quart d'heure avant, ou par le client en ligne, en autonomie.

48

HEURES

au plus pour recevoir une offre ferme et un délai de production.

> **« Il nous est très utile en interne pour faire nos chiffrages rapidement, que ce soit en salon ou en rendez-vous. Moi, dès que j'ai une demande PAAM, je vais dessus maintenant !**
>
> JÉRÔME · RESPONSABLE COMMERCIAL, HOOPP

LE CLIENT

HOOPP est un studio créatif lyonnais. Sa technologie PAAM combine maquette physique et projection vidéo pour rendre un projet immobilier ou urbain plus clair, plus vivant et plus convaincant. Ses clients : architectes, promoteurs, aménageurs et collectivités.

LE PROBLÈME

Le prix d'une maquette était **invisible**. Pour l'obtenir, le prospect devait faire une demande, puis échanger par mail et par téléphone avant de recevoir un devis. Un processus de vente lourd, pour une offre dont le coût restait flou jusqu'au bout, y compris pour l'équipe commerciale.

POURQUOI MAINTENANT

Le salon Architect@Work Paris 2025 approchait. HOOPP voulait un outil utilisable sur le stand, face aux architectes, pour transformer une discussion en demande concrète.

! Ce que ça coûtait

- **Du temps commercial absorbé par chaque chiffrage** : échanges, calcul, envoi du devis, y compris pour les demandes qui n'aboutissent pas.
- **Des échanges qui retombent** : face à un prospect intéressé, impossible de donner un ordre de prix sur le moment.
- **Des prospects perdus avant même d'arriver** : un architecte qui veut juste un ordre de prix n'investit ni le temps ni l'effort d'une demande de devis.

✓ Ce que nous avons changé

- **Une offre rendue lisible** : méthode de calcul du prix revue et simplifiée, gamme organisée par échelle selon l'intention du projet.
- **Un configurateur simple** : on choisit son échelle et on obtient immédiatement une estimation, puis une offre ferme avec son délai de production.
- **Un projet prêt à développer** : parcours, maquettes mobile et tableaux de calcul livrés directement exploitables par le développeur.

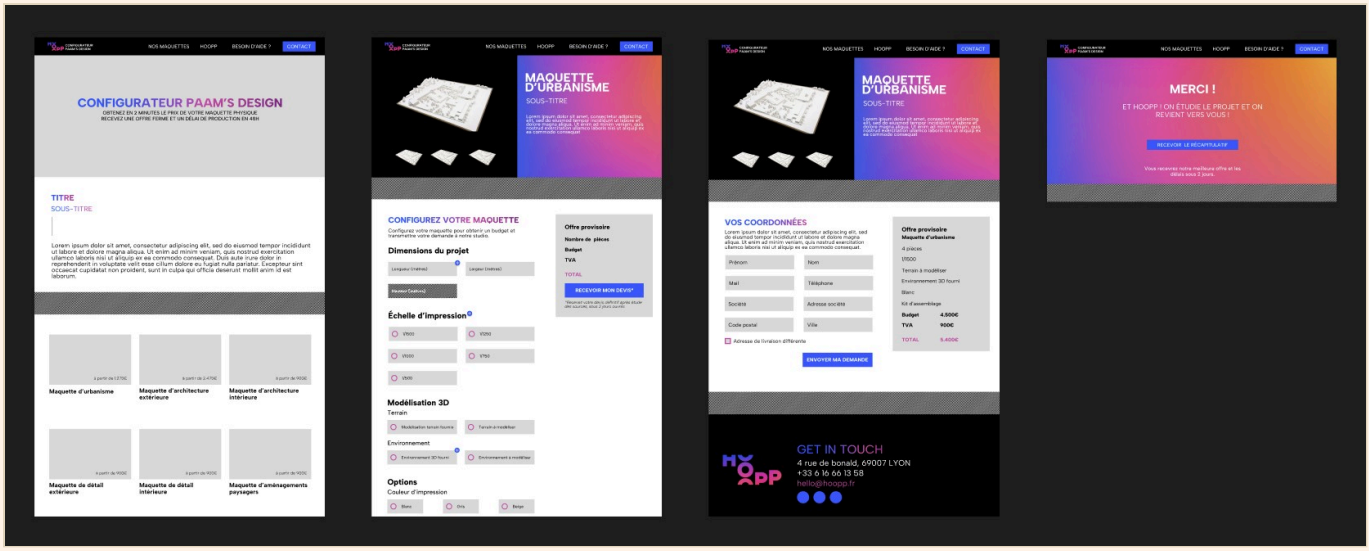
LES RÉSULTATS

- **Un outil de vente au quotidien** : les commerciaux l'utilisent très régulièrement pour chiffrer les projets.
- **Une réactivité qui fait la différence sur salon** : à Architect@Work Paris 2025, un prix donné pendant l'échange avec le prospect.
- **Un chiffrage en ligne en 2 minutes**, en autonomie, et une offre ferme sous 48h. Les premières demandes arrivent déjà directement par **le site**.

Chiffrer une offre sur mesure vous prend des jours, quand vos prospects attendent une réponse tout de suite ?

PARLONS-EN · 30 MIN

EN IMAGES



LE PROTOTYPE LIVRÉ : LE PARCOURS, DE L'ACCUEIL À LA CONFIRMATION



UNE OFFRE RENDUE LISIBLE : LA GAMME, PRIX D'APPEL AFFICHÉS



LE CONFIGURATEUR, UTILISÉ PAR LES COMMERCIAUX ET EN LIGNE · HOOPP.FR