## Boulangerie · Pâtisserie

# Chaque semaine, des habitués ne reviennent pas : 210 € de perdus (exemple).

Voici le calcul. Les chiffres sont des exemples : remplacez-les par les vôtres.

### Combien vous perdez (exemple)

| | |
|---|---|
| Habitués qui ne reviennent plus (exemple) | **10** |
| Panier moyen (exemple) | **7 €** |
| Passages par semaine et par habitué (exemple) | **3** |
| **Perdu par semaine** | **210 €** |
| **Sur 4 semaines** | **840 €** |

Exemple à adapter à votre commerce : ce n'est pas une promesse de gain.

### Ce que ça coûte

Deux formules, même service, même garantie de 60 jours. Sans engagement : 590 € TTC de mise en place, puis 129 € TTC par mois. Engagement 12 mois : 290 € TTC de mise en place, puis 129 € TTC par mois.

**4,30 € par jour, autant que 3 croissants. Un habitué qui revient une fois de plus dans la journée, et c'est payé.**

**Garantie 60 jours :** pas satisfait dans les 60 jours, l'installation est remboursée, sans condition. Les mensualités d'usage courent à partir de la mise en service.

| SOLUTION | CE QUE ÇA COÛTE | CE QUE LE CLIENT DOIT FAIRE | CE QUI MANQUE |
|---|---|---|---|
| Loopy Loyalty | Soit environ 22,70 € par mois (dès 25 USD) | Ajouter la carte dans Apple Wallet ou Google Wallet, pas d'appli | Interface en anglais, à monter soi-même |
| SumUp Local | Gratuit (frais de paiement SumUp à part) | Télécharger l'appli et y enregistrer sa carte bancaire | Réservé aux terminaux SumUp ; pas de parrainage annoncé |
| Stamp Me | Dès 29 € par mois | Appli à afficher | Outil en anglais, à monter soi-même |
| **Yums (WhatsApp)** | **590 € de mise en place + 129 € par mois (soit 4,30 € par jour)** | **Rien : il est déjà sur WhatsApp** | **Plus cher que les autres ; pas relié à la caisse** |

**C'est trop cher.**
Regardez le tableau : 4,30 € par jour, et un habitué de plus par jour paie le mois. Pas satisfait dans les 60 jours : l'installation est remboursée.

**Ça marche avec ma caisse ?**
Rien à brancher : le client tape son montant ou envoie la photo du ticket, le commerçant reçoit un récap à 11 h et refuse un achat d'un mot. Pas de lien avec la caisse.

**Mes clients n'ont pas tous WhatsApp.**
Ceux qui l'ont n'ont rien à installer ni carte à retenir. Les autres ne perdent rien : le commerçant continue comme avant.

**J'ai déjà une carte papier.**
Une carte papier se perd et ne permet pas de recontacter le client. Ici le client est dans votre WhatsApp : parrainage, et une offre à ceux qui ont dit oui (2 par mois au plus).

### Comment ça démarre

1. Vous scannez le code et vous voyez l'offre.
2. Un rendez-vous de 15 minutes pour choisir.
3. La mise en service est faite pour vous : rien à installer de votre côté.

**Recommandé par un commerçant : 3 mois offerts.**

Samuel Barbot, Organizen

**Scannez avec l'appareil photo**