

Boulangerie · Pâtisserie

La carte de fidélité est déjà dans le WhatsApp de vos clients. Rien à installer, je m'occupe de tout.

Pas d'appli à télécharger, pas de carte à tamponner. Vos habitués scannent le code au comptoir et répondent oui.

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