

EINE BEZIEHUNG, DIE NACH DEM BESUCH WEITERGEHT

Die Beratung von PATTILO verdient es zu bleiben.

Eine digitale Karte pro Filiale, um die Verbindung zu Ihren Kunden zu halten, die Beratung Ihrer Teams aufzuwerten und den nächsten Besuch zu erleichtern.



PATTILO ist eine fiktive Kette; Bilder von KI erzeugt. Illustrative Darstellung der Karte, mit Ihrem Team abzustimmen.

DER NUTZEN FÜR PATTILO

Von der Beratung im Geschäft zur dauerhaften Verbindung.

Ihre Informationen, Ihre Beratung und Ihr Katalog in einer Karte, die der Kunde auf seinem Telefon wiederfindet, Filiale für Filiale.

Ein eigener Kanal

Kein Algorithmus zwischen PATTILO und seinen Kunden.

Immer aktuell

Öffnungszeiten, Neuheiten, Tipps: ohne Nachdruck.

Eine bleibende Verbindung

Die Karte bleibt im Telefon des Kunden.

EIN EINFACHES ERLEBNIS, VERANKERT IN DER BERATUNG

Eine Geste im Geschäft. Eine Beziehung, die weitergeht.

Beispiel für einen Kundenweg: Jemand hat gerade einen Welpen adoptiert und sucht das passende Futter.



Illustrative Szene: Das Foto zeigt weder ein installiertes Board noch ein echtes Wallet.

01 Das Board empfängt.

Am Schaufenster oder an der Theke öffnet ein QR- oder NFC-Board die Karte der Filiale im Browser, ohne App. NFC hängt vom Telefon ab: Der Platz wird vor Ort getestet.

02 Das Team berät.

An der Theke lädt die Verkäuferin den Kunden zum Scannen ein. Er findet die Tipps für seinen Welpen, die empfohlenen Produkte, die Öffnungszeiten und das Team seiner Filiale.

03 Der Kunde behält die Verbindung.

Er speichert die Karte in seinem bloo.Cards Wallet und findet sie bei seiner nächsten Frage wieder. Wenn er möchte, hinterlässt er seine Kontaktdaten: PATTILO gewinnt Kontakte aus einem echten Gespräch, auch ohne sofortigen Kauf.

EINE KARTE, DREI NÜTZLICHE ANWENDUNGEN

Beratung

Die Tipps aus dem Geschäft wiederfinden.

Katalog

Zugang zu Produkten und Dienstleistungen.

Beziehung

Die eigene Filiale einfach wieder kontaktieren.

SO PROFITIEREN SIE VOM SERVICE

Ein neuer Kanal. Ein Netzwerk, das Ihnen gehört.

Was sich für PATTILO ändert, wenn jede Filiale ihre Karte hat.

1 Ein Kanal, der Ihnen gehört

Kein Algorithmus filtert den Zugang. Wer scannt, sieht genau das, was PATTILO zeigen möchte.

2 Immer aktuell

Öffnungszeiten, Neuheiten, saisonale Tipps: Die Karte wird online aktualisiert, ohne Nachdruck. Der Kunde sieht die neue Version, wenn er die Karte wieder öffnet.

3 Überall, wo man Ihnen begegnet

Schaufenster, Theke, Tragetasche, Kassenbon, Verpackung, E-Mail, soziale Netzwerke: derselbe Zugang zur richtigen Filiale.

4 In vier Sprachen

Deutsch, Französisch, Niederländisch und Englisch, für jede Filiale des Netzwerks.

5 Messbar

Aufrufe und Klicks pro Filiale: Sie sehen, was Ihre Kunden wirklich interessiert.

6 Ein Beziehungsnetzwerk

Jeder freiwillige Kontakt kommt ins Adressbuch der Kette und lässt sich in Ihr CRM exportieren. Die Beziehung bleibt bei PATTILO, auch wenn das Team wechselt.

**Warum nicht einfach ein QR-Code zur Website?**

Für eine einzelne Information kann ein Link zu einer bestehenden Seite genügen. Die Karte bringt etwas anderes: eine Karte pro Filiale, von der Zentrale organisiert, die der Kunde in seinem Telefon behält und die die Begegnung im Geschäft mit Ihrem Kontaktnetzwerk verbindet.

DAS BESTE DARAUS MACHEN

Gemeinsame Regeln

Die Zentrale legt fest, was geteilt wird und was jede Filiale anpasst, Modul für Modul.

Klare Zuständigkeit für Inhalte

Eine Karte lebt von ihren Aktualisierungen: Benennen Sie, wer veröffentlicht, in der Zentrale und in der Filiale.

Eine getestete Platzierung

Das Board dort anbringen, wo der Kunde wartet oder bezahlt, und den Ablauf mit Personen testen, die das Tool nicht kennen.

CORPORATE · EIN EINHEITLICHES NETZWERK, ERKENNBARE FILIALEN

Eine gemeinsame Marke. Eine lokale Beziehung.

Die Zentrale gibt den Rahmen vor.

Erscheinungsbild von PATILO, Vorstellung der Kette, gemeinsamer Katalog und Kampagnen: Eine Aktualisierung kann auf allen Karten des Netzwerks geteilt werden.

Jede Filiale bleibt nah.

Öffnungszeiten, Kontaktdaten, Team und lokale Neuigkeiten: Die Filiale behält die Informationen, die ihre Kunden brauchen.

Und Ihr CRM? Die gewonnenen Kontakte lassen sich exportieren. Je nach Paket ermöglichen eine API und Webhooks eine automatische Übertragung; ein nativer Konnektor wird je nach Ihren Tools festgelegt. bloo.Cards ergänzt Ihre Kasse und Ihr CRM, ohne sie zu ersetzen.

Treue: heute ein Programm pro Filiale; ein gemeinsames Treueprogramm für das gesamte Netzwerk ist in Vorbereitung.



PILOTVORSCHLAG

3

Filialen

30

Tage

Die Nutzung vor Ort testen. Über den Rollout auf Basis von Fakten entscheiden.

Einzurichten: drei Karten in den Farben von PATILO, eine von der Zentrale freigegebene Auswahl an Inhalten, ein QR- oder NFC-Board pro Filiale und eine Einführung der Teams.

Zu messen: Aufrufe pro Filiale, gewonnene freiwillige Kontakte und Rückmeldungen der Teams. Gemeinsame Auswertung am Ende des Piloten, die Zahlen und Praxis verbindet: Eine Anzahl von Scans allein belegt kein kommerzielles Ergebnis.

Umfang, Zeitplan und kommerzielle Bedingungen gemeinsam zu vereinbaren.

Sprechen wir über einen PATILO-Piloten.

Gilles Capelluto

hello@bloo.cards

bloo.cards

Produktangaben und Quellen abgerufen am 13.10.2026: bloo.cards/guide-reseaux-magasins. PATILO ist eine fiktive Kette zur Veranschaulichung des Ablaufs; Bilder von KI erzeugt.

PATILO Multi-Site Corporate Wallet CRM