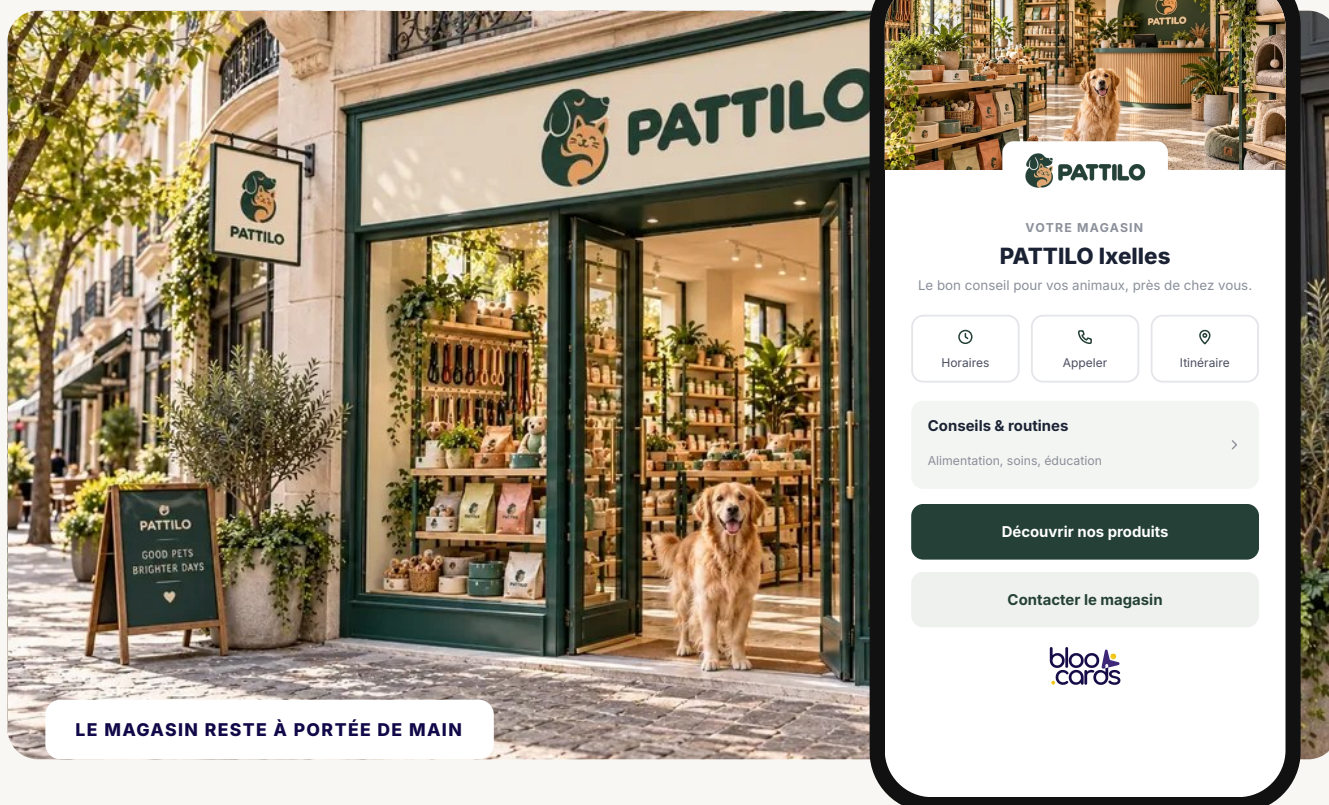


UNE RELATION QUI CONTINUE APRÈS LA VISITE

Le conseil PATILO mérite de durer.

Une carte digitale par magasin pour garder le lien avec vos clients, valoriser les conseils de vos équipes et faciliter leur prochaine visite.



LE MAGASIN RESTE À PORTÉE DE MAIN

PATILO est une enseigne fictive ; visuels générés par IA. Projection de carte illustrative, à valider avec votre équipe.

LE BÉNÉFICE POUR PATILO

Du conseil en magasin au lien durable.

Vos informations, vos conseils et votre catalogue réunis dans une carte que le client retrouve sur son téléphone, magasin par magasin.

Un canal à vous

Aucun algorithme entre PATILO et ses clients.

Toujours à jour

Horaires, arrivages, conseils : sans réimpression.

Un lien qui reste

La carte se garde dans le téléphone du client.

UNE EXPÉRIENCE SIMPLE, ANCRÉE DANS LE CONSEIL

Un geste en magasin. Une relation qui se prolonge.

Exemple de parcours pour un client qui vient d'adopter un chiot et cherche la bonne alimentation.



Scène illustrative : la photo ne montre ni Board installé, ni Wallet réel.

01 Le Board accueille.

Sur la devanture ou au comptoir, un Board QR ou NFC ouvre la carte du magasin dans le navigateur, sans application. La lecture NFC dépend du téléphone : l'emplacement se teste sur place.

02 L'équipe conseille.

Au comptoir, la conseillère invite le client à scanner. Il retrouve les conseils pour son chiot, les produits recommandés, les horaires et l'équipe de son magasin.

03 Le client garde le lien.

Il enregistre la carte dans son Wallet bloo.Cards et la retrouve à sa prochaine question. S'il le souhaite, il laisse ses coordonnées : PATTILO recueille des contacts issus d'un échange réel, même sans achat immédiat.

UNE MÊME CARTE, TROIS USAGES UTILES

Conseil

Retrouver les conseils donnés en magasin.

Catalogue

Accéder aux produits et aux services.

Relation

Recontacter facilement son magasin.

COMMENT PROFITER DU SERVICE

Un nouveau canal. Un réseau qui vous appartient.

Ce qui change pour PATILO quand chaque magasin a sa carte.

1 Un canal qui vous appartient

Aucun algorithme ne filtre l'accès. Celui qui scanne voit exactement ce que PATILO a choisi de montrer.

2 Toujours à jour

Horaires, arrivages, conseils de saison : la carte se met à jour en ligne, sans réimpression. Le client voit la nouvelle version à sa prochaine visite de la carte.

3 Partout où l'on vous croise

Devanture, comptoir, sac, ticket, emballage, e-mail, réseaux sociaux : le même point d'entrée vers le bon magasin.

4 En quatre langues

Français, néerlandais, allemand et anglais, pour chaque magasin du réseau.

5 Mesurable

Consultations et clics par magasin : vous voyez ce qui intéresse vraiment vos clients.

6 Un réseau relationnel

Chaque contact volontaire rejoint le carnet de l'enseigne, exportable vers votre CRM. La relation reste à PATILO, même quand l'équipe change.

**Pourquoi pas un simple QR vers le site ?**

Pour une information ponctuelle, un lien vers une page existante peut suffire. La carte apporte autre chose : une carte par magasin, organisée par le siège, que le client garde dans son téléphone et qui relie la rencontre en magasin à votre réseau de contacts.

POUR EN TIRER LE MEILLEUR

Des règles communes

Le siège fixe ce qui est partagé et ce que chaque magasin adapte, module par module.

Un responsable des contenus

Une carte vit par ses mises à jour : nommer qui publie, au siège et en magasin.

Une pose testée

Placer le Board là où le client attend ou paie, puis tester le parcours avec des personnes qui ne connaissent pas l'outil.

CORPORATE · UN RÉSEAU COHÉRENT, DES MAGASINS IDENTIFIÉS

Une marque commune. Une relation locale.

Le siège donne le cadre.

Identité PATILO, présentation de l'enseigne, catalogue commun et campagnes : une mise à jour peut être partagée sur les cartes du réseau.

Chaque magasin reste proche.

Horaires, coordonnées, équipe et actualités locales : la boutique conserve les informations utiles à ses clients.

Et pour votre CRM ? Les contacts recueillis peuvent être exportés. Selon la formule, une API et des webhooks permettent une transmission automatique ; un connecteur natif se définit selon vos outils. bloo.Cards complète votre caisse et votre CRM, sans les remplacer.

Fidélité : un programme par magasin aujourd'hui ; une fidélité commune au réseau est en préparation.



PROPOSITION DE PILOTE

3

magasins

30

jours

Tester l'usage sur le terrain. Décider du déploiement sur des faits.

À mettre en place : trois cartes aux couleurs de PATILO, une sélection de contenus validée par le siège, un Board QR ou NFC par magasin et une prise en main des équipes.

À mesurer : consultations par magasin, contacts volontaires recueillis et retour des équipes. Bilan partagé à la fin du pilote, en croisant les chiffres et le terrain : un nombre de scans ne suffit pas à prouver un résultat commercial.

Périmètre, calendrier et conditions commerciales à convenir ensemble.

Parlons d'un pilote PATILO.

Gilles Capelluto

hello@bloo.cards

bloo.cards

Repères produits et sources consultés le 13/10/2026 : bloo.cards/guide-reseaux-magasins. PATILO est une enseigne fictive utilisée pour illustrer le parcours ; visuels générés par IA.

PATILLO Multi-sites Corporate Wallet CRM