

EEN RELATIE DIE DOORLOOPT NA HET BEZOEK

# Het advies van PATILO verdient het om te blijven.

Eén digitale kaart per winkel om de band met uw klanten te houden, het advies van uw teams te valoriseren en hun volgende bezoek te vergemakkelijken.



PATILO is een fictieve keten; beelden gegenereerd door AI. Illustratieve projectie van de kaart, te valideren met uw team.

## DE WINST VOOR PATILO

### Van advies in de winkel naar een blijvende band.

Uw informatie, uw advies en uw catalogus samengebracht in een kaart die de klant terugvindt op zijn telefoon, winkel per winkel.

#### Een eigen kanaal

Geen algoritme tussen PATILO en zijn klanten.

#### Altijd actueel

Openingsuren, nieuwe producten, tips: zonder herdruk.

#### Een band die blijft

De kaart blijft in de telefoon van de klant.

EEN EENVOUDIGE ERVARING, VERANKERD IN ADVIES

# Eén gebaar in de winkel. Een relatie die doorloopt.

Voorbeeld van een klantentraject: iemand heeft net een puppy geadopteerd en zoekt de juiste voeding.



Illustratieve scène: de foto toont geen geïnstalleerd Board en geen echte Wallet.

## 01 Het Board verwelkomt.

Op de etalage of aan de toonbank opent een QR- of NFC-Board de kaart van de winkel in de browser, zonder app. NFC hangt af van de telefoon: de plaats wordt ter plaatse getest.

## 02 Het team adviseert.

Aan de toonbank nodigt de verkoopster de klant uit om te scannen. Hij vindt de tips voor zijn puppy, de aanbevolen producten, de openingsuren en het team van zijn winkel.

## 03 De klant houdt de band.

Hij bewaart de kaart in zijn bloo.Cards Wallet en vindt ze terug bij zijn volgende vraag. Als hij dat wil, laat hij zijn gegevens achter: PATTILO verzamelt contacten uit een echt gesprek, ook zonder onmiddellijke aankoop.

### EÉN KAART, DRIE NUTTIGE TOEPASSINGEN

#### Advies

Het advies uit de winkel terugvinden.

#### Catalogus

Toegang tot producten en diensten.

#### Relatie

Zijn winkel eenvoudig opnieuw contacteren.

ZO HAALT U HET MEESTE UIT DE DIENST

# Een nieuw kanaal. Een netwerk dat van u is.

Wat er verandert voor PATTILO wanneer elke winkel zijn kaart heeft.

## 1 Een kanaal dat van u is

Geen algoritme filtert de toegang. Wie scant, ziet precies wat PATTILO wil tonen.

## 2 Altijd actueel

Openingsuren, nieuwe producten, seizoenstips: de kaart wordt online bijgewerkt, zonder herdruk. De klant ziet de nieuwe versie wanneer hij de kaart opnieuw opent.

## 3 Overal waar men u tegenkomt

Etalage, toonbank, draagtas, kassaticket, verpakking, e-mail, sociale media: dezelfde toegang tot de juiste winkel.

## 4 In vier talen

Nederlands, Frans, Duits en Engels, voor elke winkel van het netwerk.

## 5 Meetbaar

Raadplegingen en klikken per winkel: u ziet wat uw klanten echt interesseert.

## 6 Een relationeel netwerk

Elk vrijwillig contact komt in het adresboek van de keten, exporteerbaar naar uw CRM. De relatie blijft bij PATTILO, ook als het team verandert.



### Waarom niet gewoon een QR naar de website?

Voor eenmalige informatie kan een link naar een bestaande pagina volstaan. De kaart brengt iets anders: één kaart per winkel, georganiseerd door het hoofdkantoor, die de klant in zijn telefoon bewaart en die de ontmoeting in de winkel verbindt met uw contactnetwerk.

## ER HET BESTE UIT HALEN

### Gemeenschappelijke regels

Het hoofdkantoor bepaalt wat gedeeld wordt en wat elke winkel aanpast, module per module.

### Een verantwoordelijke voor de inhoud

Een kaart leeft door haar updates: duid aan wie publiceert, op het hoofdkantoor en in de winkel.

### Een geteste plaatsing

Plaats het Board waar de klant wacht of betaalt, en test het traject met mensen die de tool niet kennen.

CORPORATE · EEN COHERENT NETWERK, HERKENBARE WINKELS

# Eén gemeenschappelijk merk. Een lokale relatie.

## Het hoofdkantoor bepaalt het kader.

Huisstijl van PATILO, voorstelling van de keten, gemeenschappelijke catalogus en campagnes: een update kan op alle kaarten van het netwerk worden gedeeld.

## Elke winkel blijft dichtbij.

Openingsuren, contactgegevens, team en lokaal nieuws: de winkel behoudt de informatie die zijn klanten nodig hebben.

**En uw CRM?** De verzamelde contacten kunnen worden geëxporteerd. Afhankelijk van de formule zorgen een API en webhooks voor een automatische overdracht; een native connector wordt bepaald volgens uw tools. bloo.Cards vult uw kassa en uw CRM aan, zonder ze te vervangen.

**Getrouwheid:** vandaag een programma per winkel; een gemeenschappelijk getrouwheidsprogramma voor het hele netwerk is in voorbereiding.



## VOORSTEL VOOR EEN PILOT

3

winkels

30

dagen

Het gebruik op het terrein testen. Over de uitrol beslissen op basis van feiten.

**Op te zetten:** drie kaarten in de kleuren van PATILO, een selectie van inhoud gevalideerd door het hoofdkantoor, één QR- of NFC-Board per winkel en een opleiding van de teams.

**Te meten:** raadgevingen per winkel, verzamelde vrijwillige contacten en feedback van de teams. Gedeelde evaluatie aan het einde van de pilot, waarbij cijfers en terrein worden gecombineerd: een aantal scans alleen bewijst geen commercieel resultaat.

Omvang, planning en commerciële voorwaarden samen af te spreken.

## Laten we praten over een PATILO-pilot.

Gilles Capelluto

[hello@bloo.cards](mailto:hello@bloo.cards)

bloo.cards

Productreferenties en bronnen geraadpleegd op 13/10/2026: bloo.cards/guide-reseaux-magasins. PATILO is een fictieve keten die het traject illustreert; beelden gegenereerd door AI.

PATILO Multi-sites Corporate Wallet CRM