



Après le lancement de sa ligne Luce en freestanding, puis de la marque LaRhea en premium OCS, Rheavendors poursuit la construction de son offre de service avec le lancement d'une solution de paiement par smartphone. Et encore une fois, la société italienne arrive avec une proposition séduisante et résolument pratique.

RHEAVENDORS PASSE AUX PAIEMENT MOBILE



Le développement des ventes devient aujourd'hui un point essentiel en vending et en OCS car l'offre s'est non seulement étoffée en termes d'intervenants mais également en solutions concurrentielles comme la vente à emporter et autres solutions domestiques. Pour les professionnels c'est une problématique de plus en plus pressante afin non seulement d'assurer la rentabilité des sites mais également pour arriver à établir un contact avec un consommateur final

encore trop peu méconnu. L'arrivée des solutions connectées (connected devices) comme le smartphone est aujourd'hui une opportunité de changer les habitudes de consommation des consommateurs. Rheavendors a de fait développé en collaboration avec Selfblue une application de paiement via smartphone qui est gratuite et accessible à l'ensemble des professionnels. Pourquoi une telle démarche ? « Il s'agit pour nous de répondre à la demande croissante des consommateurs qui aujourd'hui s'orientent vers ce type de solution de paiement explique

Catherine Martini de Rheavendors France ». Une démarche que Catherine explique complémentaire à la mise en avant de matériels contemporains et interactifs. « La gamme Rheavendors de même que l'offre premium LaRhea s'est orientée vers des concepts modernes intégrant des interfaces consommateurs conviviales via l'intégration de claviers sensitifs et Touchscreen personnalisables, c'est donc tout naturellement que nous avons approfondi la démarche avec une solution de paiement via smartphone qui complète notre philosophie » explique encore Catherine Martini. En effet, selon elle « les consommateurs adoptent des biens et device grand public qui utilisent déjà ce type de solutions et de technologie, ils sont donc naturellement sensibles au fait de les retrouver aussi au sein d'offres professionnelles et sont à même de les adopter naturellement. Avec Selfblue les professionnels disposent d'une solution simple et fluide permettant de renforcer l'expérience d'achat sur les distributeurs automatiques.

Comment fonctionne cette offre ?

Précisons dans un premier temps

qu'elle est aujourd'hui compatible avec l'ensemble des gammes Rheavendors et reste simple à installer dans la mesure où il suffit de connecter un boîtier sur la sortie MDB N°2 d'un monnayeur rendeur. Dès lors ce boîtier Bluetooth permet de communiquer avec n'importe quel smartphone ayant lui-même une connexion bluetooth ce qui désormais constitue la grande majorité des modèles en circulation. Une solution simple et astucieuse dans la mesure où de fait Selfblue est une technologie off-line qui est supportée par le porteur du smartphone via son forfait et ne nécessite donc pas la mise en place d'un modem GPRS dans le distributeur automatique et le recours à un abonnement DATA pour le professionnel. Ainsi la mise en place de cette solution de paiement sur un parc actif ne devient pas une ressource à financer contrairement à d'autres technologies. Nous avons souhaité rester dans une logique de ressource additionnelle et non de charge d'exploitation explique Catherine Martini. Selfblue est donc un outil supplémentaire de paiement qui permettra aux gestionnaires de disposer d'un outil cashless via mobile venant se substituer aux cartes et clés déjà employées par ces derniers avec un avantage direct et immédiat, à savoir une économie liée à l'absence du badge privatif et donc son achat et sa gestion.

Comment fonctionne la solution ?

De manière simple dans la mesure où le consommateur en s'approchant de l'automate équipé de la solution visualisera dans l'App le ou les automates actifs et pourra sélectionner le paiement par mobile. Une fois la

sélection faite sur la machine, le paiement est immédiat. De plus pour ne pas empêcher un autre consommateur de payer ou immobiliser la machine, un décompte de 40 secondes est effectué pour lui permettre de réaliser le paiement. Pour accéder à cette logique, là encore rien de plus simple. Une fois l'App téléchargée sur les plateformes iOS (Apple Store) ou Android (Google Play) le client doit simplement ouvrir un compte et charger son portefeuille mobile. Ce chargement peut s'effectuer directement sur la machine (pièces, billets éventuellement) soit via une carte bancaire au travers de montants fixes (5€ / 10 € / 20 €...) qui permettent comme pour le cashless traditionnel, de disposer d'une avance de trésorerie à cela près que dans la solution dématérialisée, plus besoin de supporter le coût du comptage !

saire en lui proposant des remises ou des consommations gratuites. Pour ce faire, le professionnel dispose chez lui d'un logiciel et d'une plate-forme de suivi, il peut donc extraire ses données de ventes par client, par site, par consommateur... et donc suivre les performances de sa solution de paiement mobile. Le dashboard (interface de contrôle) est simple et intuitif d'utilisation. Il permet de récupérer les données de paiement mais est doté également d'un outil de marketing direct : il est possible d'envoyer des messages via la plateforme aux consommateurs qui les recevront dans un onglet messagerie de leur App. En recevant un message proposant par exemple un crédit suite à un anniversaire ou toute autre promotion le porteur de l'App doit l'accepter avant qu'il lui soit reversé sur son compte. Avec

cette solution il va être en lien avec le prestataire de sa solution vending et ne plus simplement n'en connaître que la machine. Par ailleurs c'est aussi pour le prestataire un moyen efficace de lever l'anonymat de ses consommateurs finaux car jusqu'ici il ne connaît d'un client que le donneur d'ordre. « Nous disposons avec Selfblue d'une solution interactive qui met de l'humain et de la relation directe entre l'opérateur et l'utilisateur client. Le premier dispose d'un outil

Payer avec son smartphone, c'est possible sur cette machine !



Un outil d'implémentation des ventes

C'est là encore une des fonctionnalités qu'offre Selfblue car dès lors que le consommateur final charge son application, il doit renseigner son profil. Il est alors possible de connaître ses préférences en termes de boissons consommées, de fréquence de consommation et d'aller lui proposer de la fidélité par exemple ou de le récompenser pour un anniver-

de convivialité qu'il peut activer pour générer de la satisfaction consommateur mais également d'une ressource pour augmenter le volume de ses ventes. Le second va bénéficier d'une solution simplifiant son acte d'achat et fluidifier ses paiements » conclut Catherine Martini. Une solution désormais opérationnelle et qui est accessible à l'ensemble des opérateurs de gestion souhaitant bénéficier d'une ressource additionnelle pour dynamiser leur activité. ■

