

Que diriez-vous d'améliorer votre visibilité et celle de vos services dans votre ville ?

Positionnez-vous sur LE moteur de recherche du commerce de détail

# SOMMAIRE

1. Qu'est-ce que wee ?
2. Comment fonctionne ce modèle commercial ?
3. Comment les clients vous retrouvent-ils ?
4. Quels avantages retirez-vous en faisant bénéficier vos clients de l'offre de cashback ?
5. Quels autres avantages retirez-vous ?
6. Comment acquérir de nouveaux clients ?
7. Comment fidéliser votre clientèle ?
8. Quel soutien vous apporte wee ?
9. Quels avantages peuvent vous apporter nos partenaires ?
10. Comment faire la publicité de notre offre dans votre boutique ?
11. Comment communiquer avec vos clients ?

Quelle est la situation actuelle dans le monde du commerce ?

- 📍 Hausse de la concurrence avec les grandes chaînes et le commerce en ligne
- 📍 Perte de clientèle au profit des grandes chaînes et du commerce en ligne
- 📍 Baisse du nombre d'acheteurs
- 📍 L'acquisition de nouveaux clients devient plus difficile
- 📍 La publicité classique a une influence de plus en plus réduite
- 📍 La numérisation touche de plus en plus de domaines



# Qu'est-ce que wee ?

## Qu'est-ce que wee ?

Une communauté de cashback qui dispose d'un réseau en ligne, renforce le commerce de détail à l'échelle locale et révolutionne

le système du cashback. wee associe pour la première fois les commerces de proximité et les boutiques en ligne.



## Un partenaire pour la numérisation

La plateforme wee permet aux clients de rechercher des commerces de détail locaux ou des boutiques en ligne leur proposant des réductions intéressantes avec le système de cashback. Grâce à la localisation du magasin sur la carte wee, l'utilisateur de la weeApp a toujours accès à l'itinéraire pour se rendre chez ce weePartner – il peut consulter la carte à tout instant sur son smartphone ou sur le site web.

# Comment fonctionne ce modèle commercial\* ?

Une carte, une application. C'est tout ce qu'il faut savoir sur wee.



\*Selon les autorités de surveillance du pays concerné.

- Pas de frais courants
- Pas d'engagement



# Comment les clients vous retrouvent-ils ?

1 PHASE

## Visibilité

Gagnez en visibilité sur le wee Marketplace très rapidement et en limitant les frais. Si vos clients recherchent des services ou des produits, ils peuvent repérer immédiatement votre boutique sur la carte grâce à la weePin.

2 PHASE

## Point d'acceptation

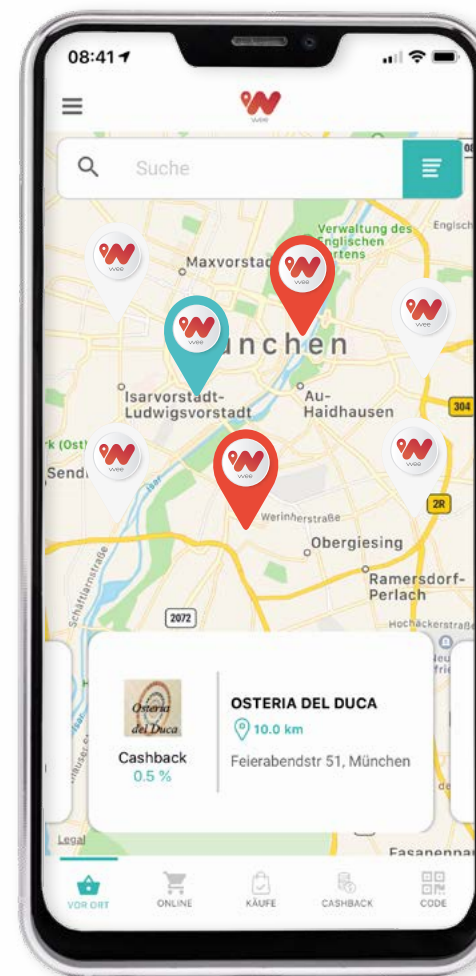
Les commerçants sélectionnés peuvent prendre part au système de remise weeCashback, gage d'un gain de clientèle avec versement d'un pourcentage personnalisé et rapporté au chiffre d'affaires. La participation au système de cashback n'est possible qu'après un entretien personnel d'activation. Prenez rendez-vous avec nos weeExperts et obtenez la qualification de commerçant premium.

3 PHASE

## Partenaire premium

Communiquez directement avec vos clients et partagez avec la weeCommunity vos offres promotionnelles et campagnes publicitaires à partir de septembre 2019.

# Quels avantages retirez-vous en faisant bénéficier vos clients de l'offre de cashback ?



- 📍 Accroissement de la fréquence d'achat
- 📍 Diminution des frais liés aux espèces
- 📍 Hausse de la valeur du panier
- 📍 Renforcement du lien affectif avec le client
- 📍 Réduction du taux de départ
- 📍 Augmentation de la présence en ligne
- 📍 Progression des recettes

# Quels autres avantages retirez-vous ?

## Vos avantages avec wee

Bénéficiez des effets positifs du programme en tant que partenaire



## Avantages pour vos clients

La communauté de cashback wee réunit des commerçants, des prestataires de services et des boutiques en ligne réputées au sein d'un même réseau. Qu'il effectue ses achats près de chez lui ou en ligne, avec wee, votre client économise de l'argent à chaque fois. wee fait bénéficier votre client des avantages d'une communauté d'acheteurs : large choix de boutiques, offres exclusives et bien plus encore, le tout sans qu'il n'ait rien à débours.





# Comment acquérir de nouveaux clients ?

## La communauté d'achat wee

wee est la nouvelle plateforme ouverte aux clients, au commerce de détail, aux prestataires de services, aux associations et aux entreprises, chacun pouvant interagir avec les mêmes droits et se procurer des avantages mutuels. Toutes les boutiques, qu'elles fonctionnent en ligne ou hors ligne, travaillent main dans la main et tirent des bénéfices les unes des autres. Un moyen efficace et peu onéreux d'acquérir de nouveaux clients et un soutien actif pour récupérer les clients.



# Comment fidéliser votre clientèle ?

## Présence

Avec wee, les weePartners peuvent limiter leurs frais publicitaires car wee simplifie et améliore la communication avec les clients existants et les nouveaux clients. En apposant son logo sur les weeCards et la weeApp, le weePartner dispose d'un espace publicitaire de choix : dans la poche du client avec la weeCard ou sur son smartphone avec la weeApp.

Le weePartner peut également utiliser la weeCard comme un article publicitaire, un cadeau promotionnel, un cadeau de Noël, un prix à gagner sur les réseaux sociaux ou bien d'autres choses encore.



- 📍 Récupérer des clients coûte 5 fois plus cher que de chercher à en fidéliser
- 📍 L'offre de cashback permet d'obtenir la fidélité de la clientèle
- 📍 Un gain de 5 % en termes de fidélisation peut faire grimper la rentabilité de 75 %

# Quel soutien vous apporte wee ?

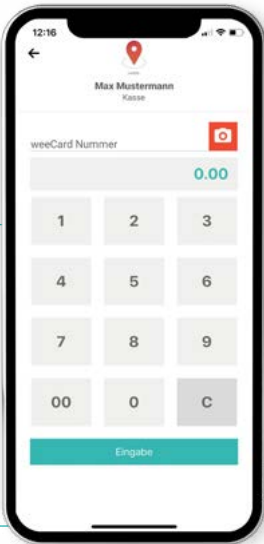
## weeCoaches

Nos weeCoaches s'occupent de la formation et de l'accompagnement de tous les employés



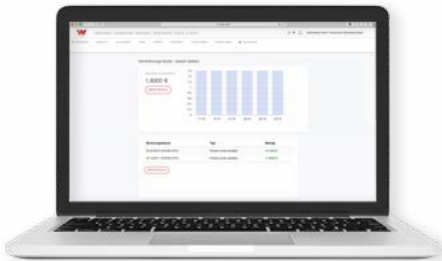
## weePOS

Paiement simple et rapide chez le weePartner (commerçant). Pas de matériel particulier à avoir. Simple, rapide et efficace. Un téléchargement, une inscription et c'est parti.



## Fonction caisse

La fonction caisse permet au weePartner de proposer à ses clients un mode de paiement simple et rapide.



## Back office

Centrale de gestion du commerçant. Tous les documents pour la comptabilité. Contrôle de toutes les recettes. Paiements entrants et sortants.

# Quels avantages peuvent vous apporter nos partenaires ?

## wee en public

Plusieurs conférences de presse, liées en partie à notre entrée dans le monde du parrainage sportif, ont déjà été organisées et ont donné lieu à plus de 900 publications dans les médias nationaux et internationaux.



## Nos partenaires médias



## Nos multiplicateurs – un coup d'accélérateur pour le commerce de détail



Les campagnes publicitaires ont également des retombées positives pour tous les commerçants. Plus la notoriété de wee sera grande, plus les clients seront nombreux à connaître le système de cashback et, ainsi, les commerçants membres de la communauté wee.

► Les weePartners sont impliqués dans la coopération avec les médias et autres partenaires.



# Comment faire la publicité de notre offre dans votre boutique ?

## Articles promotionnels\*

Nous vous aidons à vous lancer sur le marché ! Voici quelques-uns de nos articles publicitaires pour les commerçants :

1. Autocollant pour la caisse

2. Plaque « Ouvert / Fermé »

3. Autocollant pour la vitrine

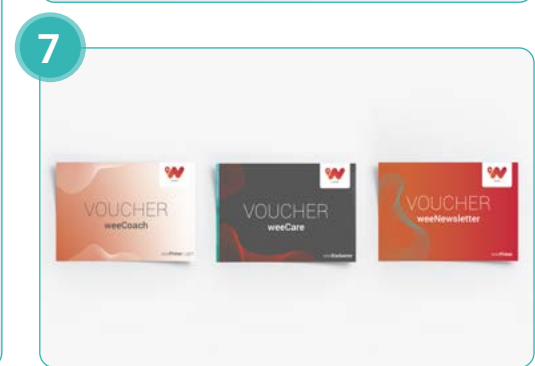
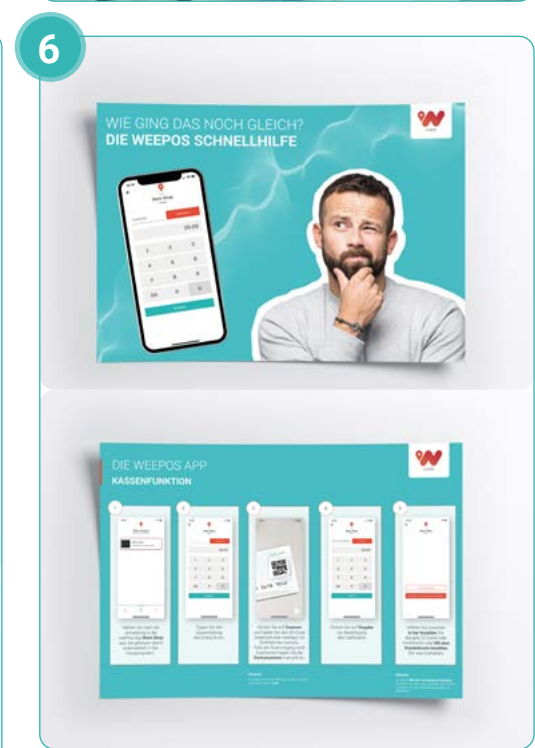
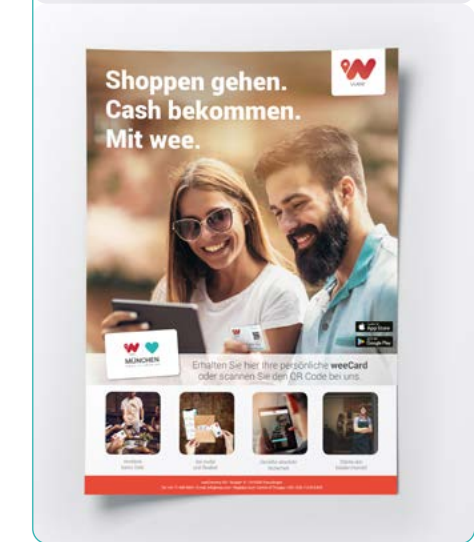
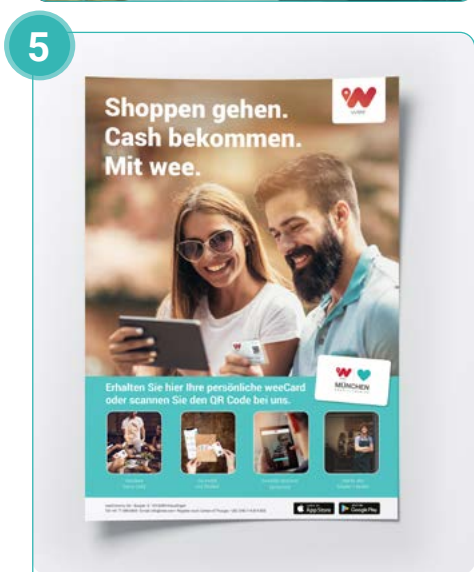
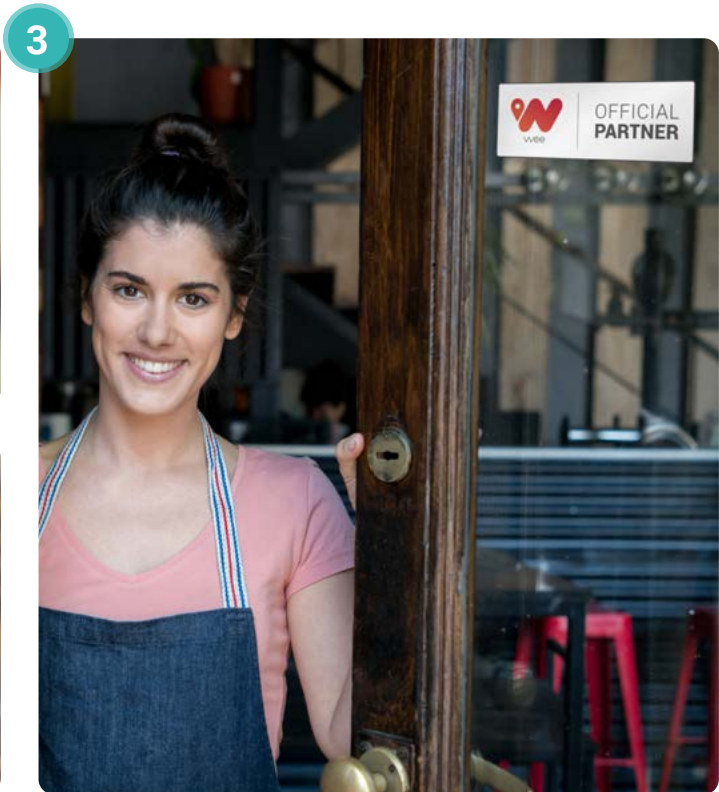
4. Wobbler à fixer avec sa bande adhésive

5. Affiche pour les clients aux formats DIN A1 et DIN A3
6. Guide rapide pour la fonction caisse

7. Vouchers « weeCare, weeCoach et weeNewsletter »

8. Dépliant pour les clients

9. Support pour les dépliants destinés aux clients





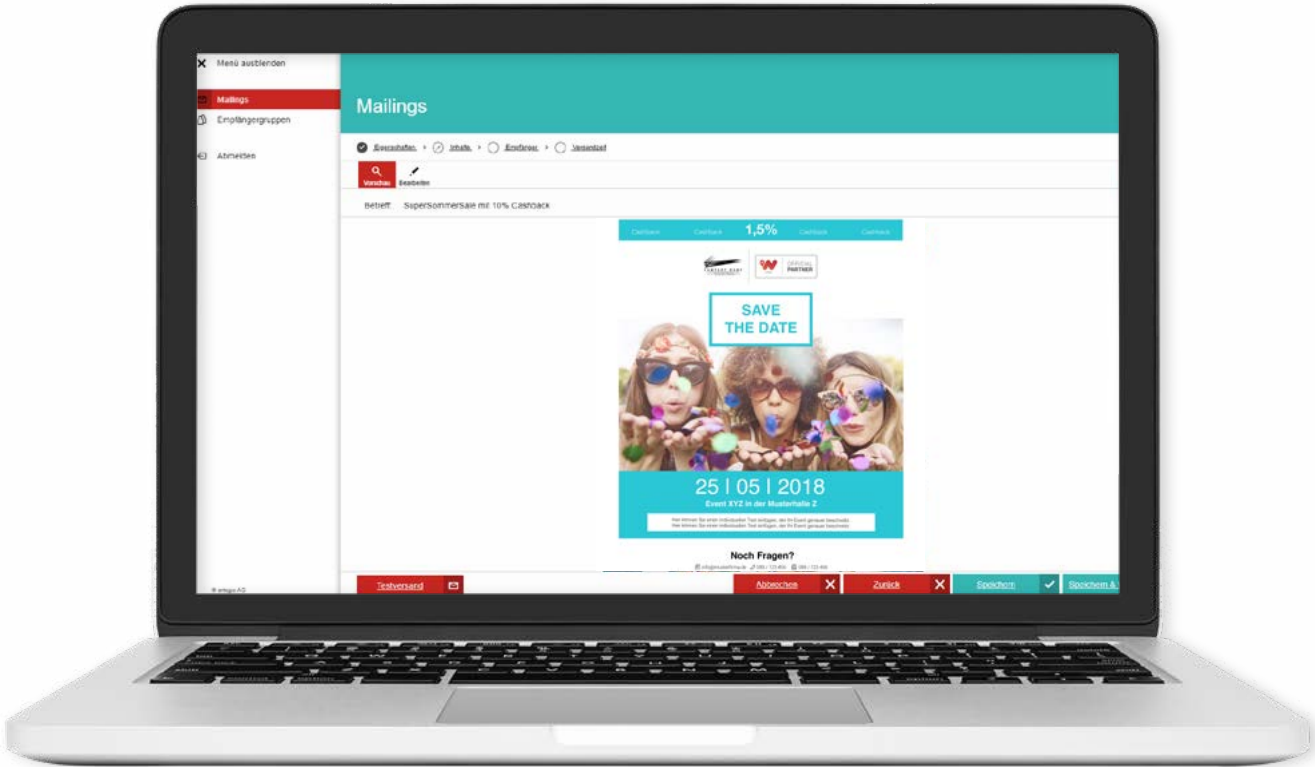
# Comment communiquer avec vos clients ?

## Outil de newsletter de weePartner

- 1

### Utilisation de l'outil newsletter de weePartner

Avec l'outil newsletter, wee vous offre la possibilité de vous adresser directement à vos clients de manière personnalisée et numérique en temps réel. Créez vos propres campagnes de newsletter à partir de différents modèles et informez vos clients, par exemple sur les actions de cashback, les événements ou les nouvelles heures d'ouverture.



2

Modèles de mailing – 4 modèles au choix

Événement

Menu de midi

Horaires d'ouverture

Remise

3

Résultat sur le smartphone du client

Affichage des offres promotionnelles chez le client



## Ce qu'en dit la presse



### BAYERNKURIER



La réponse de la Bavière à Amazon. wee veut réunir deux mondes qui se faisaient concurrence jusqu'à présent. Avec ce système de cashback, les boutiques en ligne et les commerçants locaux se procurent des avantages mutuels. L'agglomération munichoise a été choisie comme région pilote pour le lancement du modèle commercial. « 8000 commerçants de détail de la région métropolitaine de Munich seront intégrés à l'infrastructure courant 2019. »



### SÜDDEUTSCHE ZEITUNG

Süddeutsche Zeitung

Le fondateur du système de cashback et de paiement mobile wee a été désigné **entrepreneur de l'année 2018** à Munich. »



### FOCUS.DE



Avec wee, il est maintenant possible de réaliser des économies tout en renforçant le **commerce de détail**. »



### FINANZEN.NET



Ce nouveau système de cashback aux ambitions internationales entend **renforcer le commerce local**, intégrer le commerce en ligne et, à long terme, révolutionner les habitudes d'achat partout dans le monde. »

## Ce qu'en disent nos commerçants et clients

**wee fait le bonheur des clients et contribue à la réussite des commerçants de détail. Trois commerçants et trois clients partagent leur expérience de cet innovant système de cashback :**



### TROPS BAD TÖLZ

**Thomas Richter, Trops. Die Getränkegarage :**  
« Plus radin, plus malin, c'était hier. Aujourd'hui, c'est une vraie valeur ajoutée qui est demandée ! wee soutient les commerces locaux tout en permettant aux clients de faire de vraies économies. C'est génial. »



### weeMember AUGSBOURG

**Bernd K. :** « Grâce à wee, j'économise de l'argent à chacun de mes achats – chez le boulanger au coin de la rue comme sur Internet. Il me suffit de cliquer sur la weeApp et c'est parti. Tout est présenté de manière simple et claire. Et le plus chouette dans tout ça : le cashback que j'accumule peut être reversé sur mon compte bancaire ou je peux l'utiliser pour régler un prochain achat. Faire du shopping n'a jamais été aussi agréable ! »



### G. M. STUDIO LANDSHUT

**Sylvia Grünberger, salon de coiffure George Michael Studio :**  
« wee renforce les liens entre les commerces de détail. Les clients viennent désormais exprès dans nos boutiques et accumulent rapidement une grande quantité de cashback. »



### weeMember FULDA

**Julia K. :** « Je trouve la weeCard vraiment super parce que je peux faire des économies tout en m'adonnant à mon activité de prédilection, le shopping. Je peux ensuite utiliser le cashback collecté pour payer dans une autre boutique ou me le faire verser en espèces. Je n'avais jamais vu ça ! J'ai hâte que d'autres commerçants s'y mettent eux aussi. »



### MARRYING MÜNCHEN

**Jens Schniedenharn, Trauringe Marrying :**  
« wee incite les consommateurs en ligne à revenir dans les boutiques physiques pour de nouvelles expériences, le tout en les récompensant. Qu'est-ce que les clients peuvent demander de plus ? »



### weeMember MUNICH

**Steven K. :** « Sur les conseils d'amis, j'ai installé la weeApp à tout hasard et je me suis mis à l'essayer. J'ai alors constaté que je recevais effectivement du cashback à chaque achat et que je pouvais ensuite l'utiliser pour en effectuer d'autres. Aujourd'hui, je ne fais plus de shopping sans wee ! »



# Nos visions – vos perspectives

Toutes les fonctionnalités exposées ici sont actuellement en cours de développement dans l'optique d'une mise en œuvre à venir.

## ACCUMULER ET VALIDER



### weeBring



**weeBring** est le futur service de distribution destiné à nos partenaires – c'est-à-dire vous. Avec weeBring, vos clients pourront commander des articles tranquillement depuis chez eux et se les faire livrer.

### weeSearch



**weeSearch** est le futur moteur de recherche international de wee pour les commerces de détail locaux. Il permettra à vos clients de découvrir vos produits depuis chez eux.

## ACCUMULER ET VALIDER



### weePay



**weePay** est la fonction de paiement entièrement numérique et l'avenir de wee : avec le paiement mobile, votre client peut régler ses achats rapidement et facilement à l'aide de son smartphone. Il n'a pas besoin d'avoir une carte de crédit ou d'espèces sur lui pour pouvoir effectuer des achats et accumuler du cashback.

### weeAPI

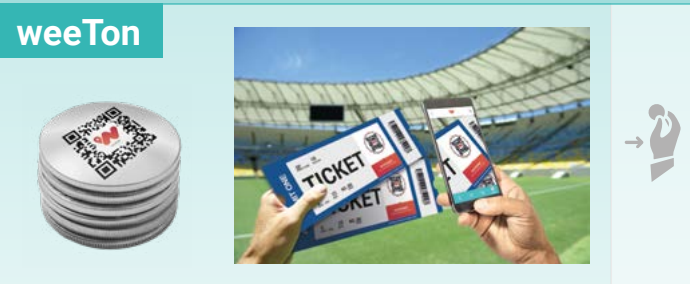


**weeAPI** – « Dernier niveau de développement »  
Ce programme est entièrement intégré à la caisse. L'accumulation et la validation de cashback s'effectuent directement à la caisse pendant le processus de paiement.

## ACCUMULER

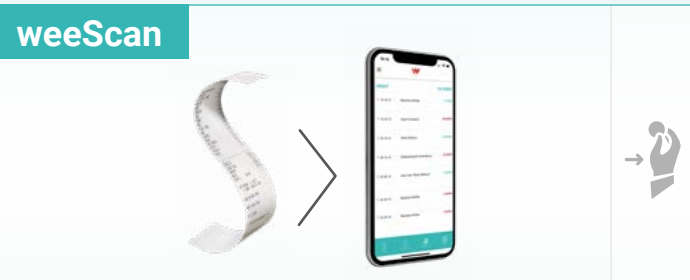


### weeTon



**weeTON** – « Des incitations individuelles »  
Le client scanne les codes QR qu'il a reçus, ceux-ci contenant du cashback. À vous de décider du montant des incitations et des produits ou des clients concernés.

### weeScan

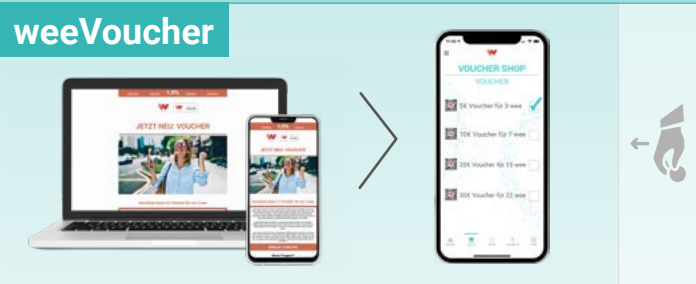


**weeScan** – « Sans effort »  
Le client scanne ses tickets de caisse et collecte le cashback associé au total ou à certains produits. Cela ne vous demande aucun effort.

## VALIDER

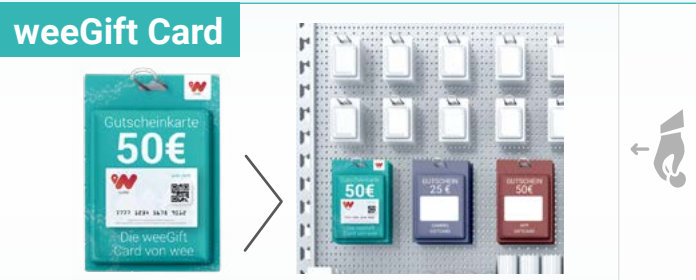


### weeVoucher



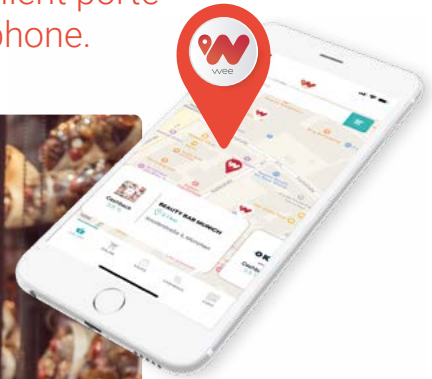
**weeVoucher** – « wee pour vous »  
Le client peut échanger les wee accumulés contre des bons d'achat dans votre boutique depuis son compte en ligne. À vous de définir les conditions.

### weeGift Card



**weeGift Card** – « De nouvelles recettes »  
Offrez des weeCards pré-chargées avec votre logo ou vendez-les comme cartes cadeau. Les ventes de cartes et les achats effectués avec celles-ci font augmenter vos recettes.

Amenez votre vitrine là où le client porte son attention : sur son smartphone.



TAMPON DE L'ENTREPRISE

Vous vous demandez si wee pourrait vous convenir à vous et votre entreprise ? Dans ce cas, n'hésitez pas à nous contacter pour en savoir plus :

**[b2b.wee.com](https://b2b.wee.com)**