



## Wiko et IziPass mettent leurs solutions de mobilité sur la table

12h, les clients commencent à affluer et les équipes du restaurant Le Bistrot se tiennent prêtes pour les accueillir avec efficacité. Par efficacité, le gérant de cette brasserie, Stanilas, entend qu'il faut être le plus rapide possible surtout pendant le service du midi. « Ce sont des personnes qui ont très peu de temps pour déjeuner puisqu'ils travaillent dans les bureaux d'à côté ».

### Des solutions de mobilité pour gagner en efficacité

Pour éviter les allers-retours inutiles, les commandes sont directement prises sur des smartphones Wiko et retransmises en cuisine grâce au logiciel de caisse IziPass. Les serveurs sont équipés du modèle Pulp Fab, uniquement utilisé pour la prise de commande grâce à une connexion Wifi. « Nous travaillons beaucoup en extérieur et heureusement l'écran a une très bonne luminosité et est assez grand pour que la prise de commande soit optimale ».



## Un partenariat de confiance au cœur de l'activité

Le début du partenariat entre Le Bistrot et IziPass a démarré lorsque Stanislas a eu besoin d'un système de fidélité pour sa clientèle récurrente. « Souvent ce sont les mêmes personnes qui viennent déjeuner ici, ce système de fidélisation me paraissait indispensable pour notre relation client ». Tous ceux qui le souhaitent possèdent une carte qui une fois scannée, permet de cumuler des euros et d'avoir des réductions sur les prochaines commandes.

« Nous étions très satisfaits de ce système de fidélisation c'est pour cela que nous avons continué avec IziPass pour l'équipement de nos serveurs en pads de commandes ». IziPass nous a proposé les mobiles Wiko Pulp Fab qui semblaient les plus adaptés grâce à leur grand écran, la facilité de prise en main et leur coût. Tout le système a été installé et expliqué par l'entreprise qui met un point d'honneur à accompagner chaque partenaire en continu.

## Un accompagnement et un suivi continu

Aujourd'hui le restaurant Le Bistrot sert environ 200 couverts chaque jour et satisfait une clientèle souvent exigeante et pressée. « C'est important pour nous d'avoir des équipements de qualité qui permettent d'assurer notre activité, mais surtout des partenaires réactifs et disponibles pour assurer en cas de besoin ».

Le partenariat entre IziPass et Wiko est né de la volonté de fournir un système de gestion de point de vente performant et mobile. De plus en plus de commerces s'équipent de la solution et font le choix du digital pour une expérience client renouvelée. Car ne l'oublions pas, l'optimisation des process de commande et d'encaissement via les outils du numérique permet avant tout aux commerçants de passer plus de temps auprès de leurs clients.

