

Ce document et les informations qu'il contient sont la propriété de PikkoPay. Il ne doit pas être copié ou communiqué à un tiers sans l'autorisation écrite préalable de PikkoPay.



PikkoPay

Le futur de l'encaissement à portée de tous

Le problème



89%

Des consommateurs ont déjà quitté
un magasin à cause d'une file d'attente.*

Sources : <https://www.laponi.co/post/l-attente-en-caisse-source-d-abandon-d-achat>
https://www.adyen.com/fr_FR/presse-et-medias/2018/tude-retail-2018-les-nouvelles-attentes-des-consommateurs-europens

16,3Md

Perte de chiffre d'affaires*



Le problème

Principales sources de mauvaises expériences en magasin :

L'attente en caisse



Erreur de prix



Rupture de stock



Source : Tech for retail novembre 2022

1ère



Source de mauvaise expérience

La solution

PikkoPay supprime les files d'attente grâce à une expérience unique, mêlant le digital au physique

**Fini les files d'attente,
Sans matériel,
Installable en quelques heures**



1 QR code suffit

Comment ça marche ?

Grâce au QR code en magasin, le smartphone de vos clients se transforme en caisse tactile :



1. Scannez

Scannez le code barre de vos articles en magasin



2. Payez

Payez directement depuis l'application



3. Profitez

en sortant par le passage coupe file sécurisée

Beta tests



Magasins pilotes

Présent en pilote dans des boutiques de différents secteurs :

- Distribution alimentaire
- Restauration libre-service
- Textile
- Soins et beauté

< 5%

Taux d'erreur technique

5% - 20%

Taux d'utilisation de PikkoPay

80%

Taux de rétention générale

Cas d'étude Avec enseignes

Intermarché
TROYES - SAINT-JULIEN-LES-VILLAS

Carrefour
contact 



[Cliquez pour voir la vidéo](#)



[Cliquez pour voir la vidéo](#)

Carrefour Contact

*PikkoPay est déployé chez Carrefour Contact à Buchère depuis Octobre 2023 et à déjà réalisé en moins de **2 mois** plus d'**1 milliers** de transaction et voici les résultats obtenus :*

Temps d'encaissement :



< 37

Secondes

En moyenne par clients snacking utilisant PikkoPay

Démarque inconnue :



0%

D'augmentation

Grâce système de contrôle dissuasif et obligatoire

Avis positifs clients :



x2

Avis google positifs

Ce qui reflète la satisfaction client à utiliser ce type de solution

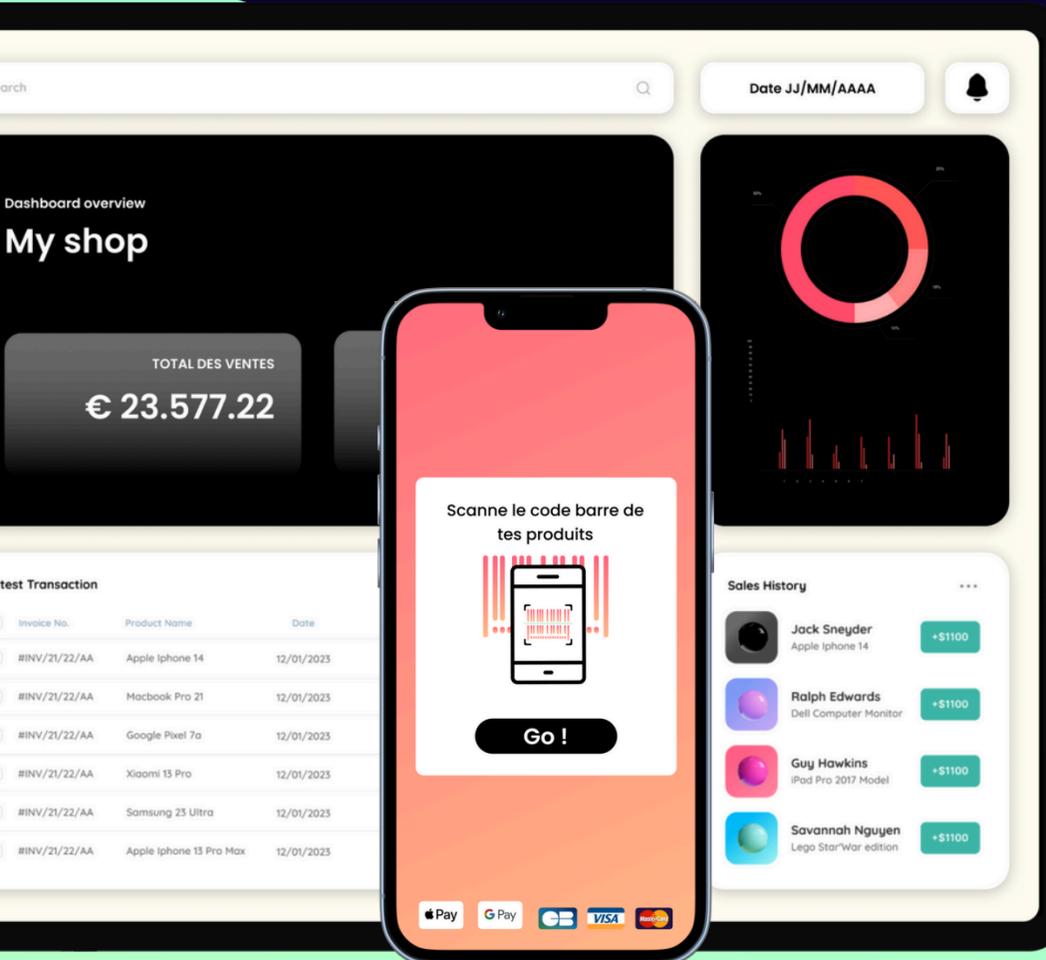
L'offre

Web Application

- ✓ Marque blanche, SDK ou app native
- ✓ Connecté aux systèmes existants
- ✓ Programme de fidélité in-app
- ✓ Recommandation produit in-app

Back office vendeur

- ✓ Analyses et rapports de vente
- ✓ Outil de pilotage in-store
- ✓ Analyse des campagnes marketing



Services associés

- Accompagnement vendeur & programme de récompenses
- Accompagnement d'acquisition et d'éducation B2C
- Supports téléphonique 7j/7
- Création d'éléments visuels et design liés au parcours client ou à la communication

Pricing

Prix sur demande

Starter

5 000 jetons scan/mois

- ✓ Onboarding
- ✓ Dashboard Live standard
- ✓ Synchronisation Live ERP
- ✓ Rapport & suivi mensuel
- ✓ Méthodologie Boost
- ✓ Marque blanche
- ✓ SAV Phoning 7j/7

Prix sur demande

Pro

32 000 jetons scan/mois

- ✓ Onboarding
- ✓ Dashboard Live Pro
- ✓ Synchronisation Live ERP
- ✓ Rapport & suivi mensuel
- ✓ Méthodologie Boost
- ✓ Marque blanche
- ✓ Support multicanal 7j/7

Prix sur demande

Custom

Jetons scan Illimité

Offre personnalisée
(Intégrations spécifiques, personnalisation, marque blanche...)

Frais d'installation :

(Ateliers KPI, formations vendeurs, journée de lancement...)

500€ à 2 000€

/ Magasin

PikkoTeam

Joe Trinh



Alexandre CHEN



PikkoPay



Mentors

*Ex Coordinateur régional
Groupement des mousquetaires*

Olivier Abderhalden



*Directeur du centre
McArthur Glen Group Troyes*

Fabio Schiavetti.

Financement



Tech



Accompagnement



Des clients engagés

+15 avis

Positifs générés en 2 semaines
de lancement

100%

De notes 5 étoiles générées par
des utilisateurs PikkoPay

C Camille Essob
1 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Merci au deux jeunes hommes de Pikkopay pour cette nouvelle application qui te permet de ne plus faire la queue en caisse, ainsi que pour le code Promo. Le personnel du Carrefour est agréable et serviable. Je recommande vivement.

Visité en septembre

1 Partager

Réponse du propriétaire il y a 2 mois
Bonjour M/Mme
Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous répondre
Nous allons faire en sorte que cela continue et je
merci le message à ces [Plus](#)

B Baptiste Fandart
4 avis

★★★★★ il y a 2 mois

Merci beaucoup à Pikkopay. Personnel très professionnel. Bon courage pour votre lancement !

Visité en septembre

1 Partager

Réponse du propriétaire il y a 2 mois
Bonjour M Fandart
Je vous remercie d'avoir pris le temps de nous répondre
Nous allons faire en sorte que cela continue ... [Plus](#)

Parisian Soul
Local Guide · 84 avis · 42 photos

★★★★★ il y a 2 mois

Très pratique de payer avec PikkoPay !! Gain de temps et d'énergie 2000%
Merci pour cette collab :D

J'aime Partager

Réponse du propriétaire il y a 2 mois
Bonjour
Je vous remercie de votre retour, nous essayons de trouver le moyen le plus simple de vous servir ... [Plus](#)

Q Queen Gabriella umutoni
2 avis · 1 photo

★★★★★ il y a 2 mois

Meilleurs expériences #pikkopay 😊😊😊

Visité en septembre

1 Partager

Réponse du propriétaire il y a 2 mois
Merci d'avoir pris le temps de nous partager votre commentaire.
A très bientôt dans notre magasin.
Bonne journée, la direction du magasin

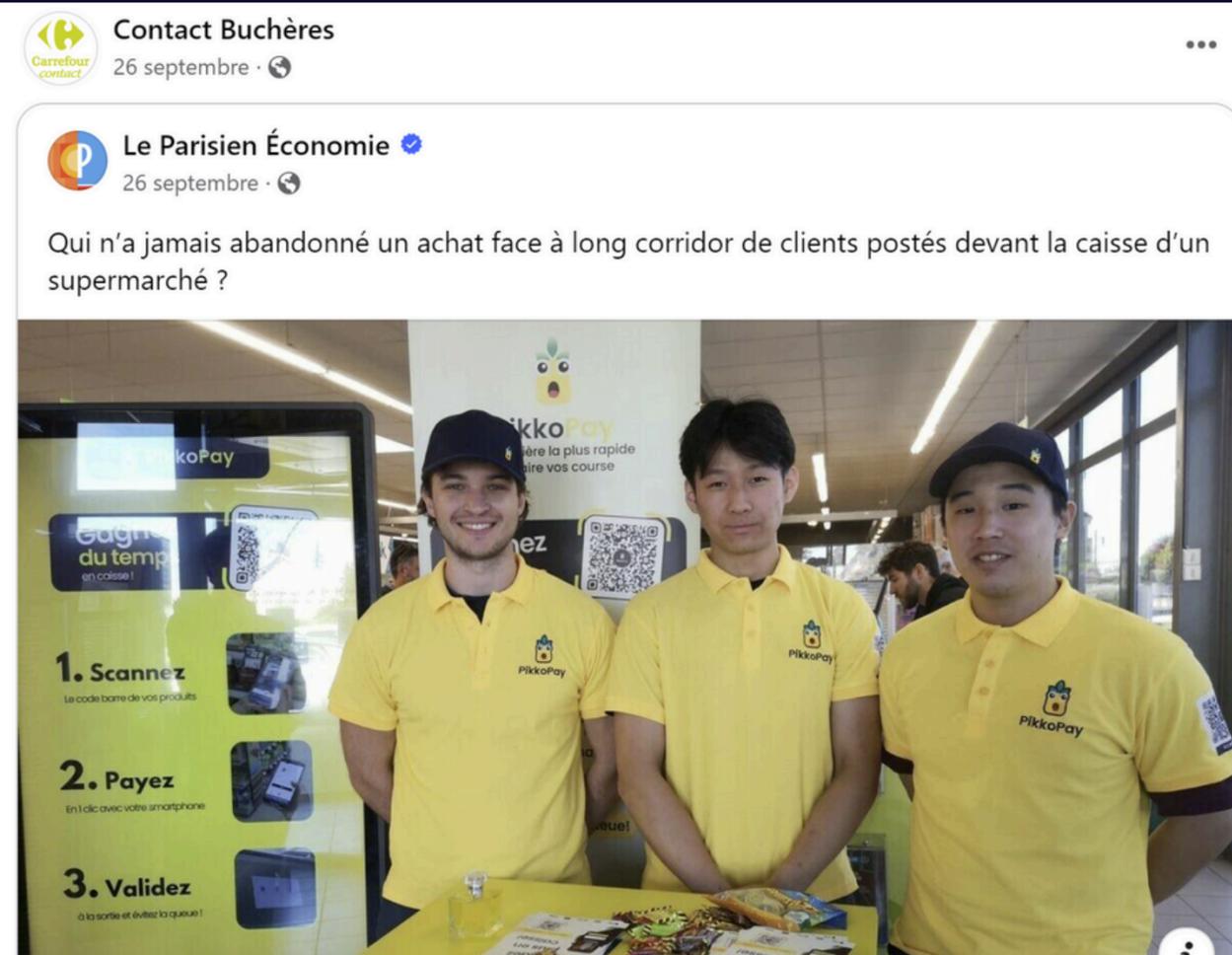
Ils en parlent

+50 000

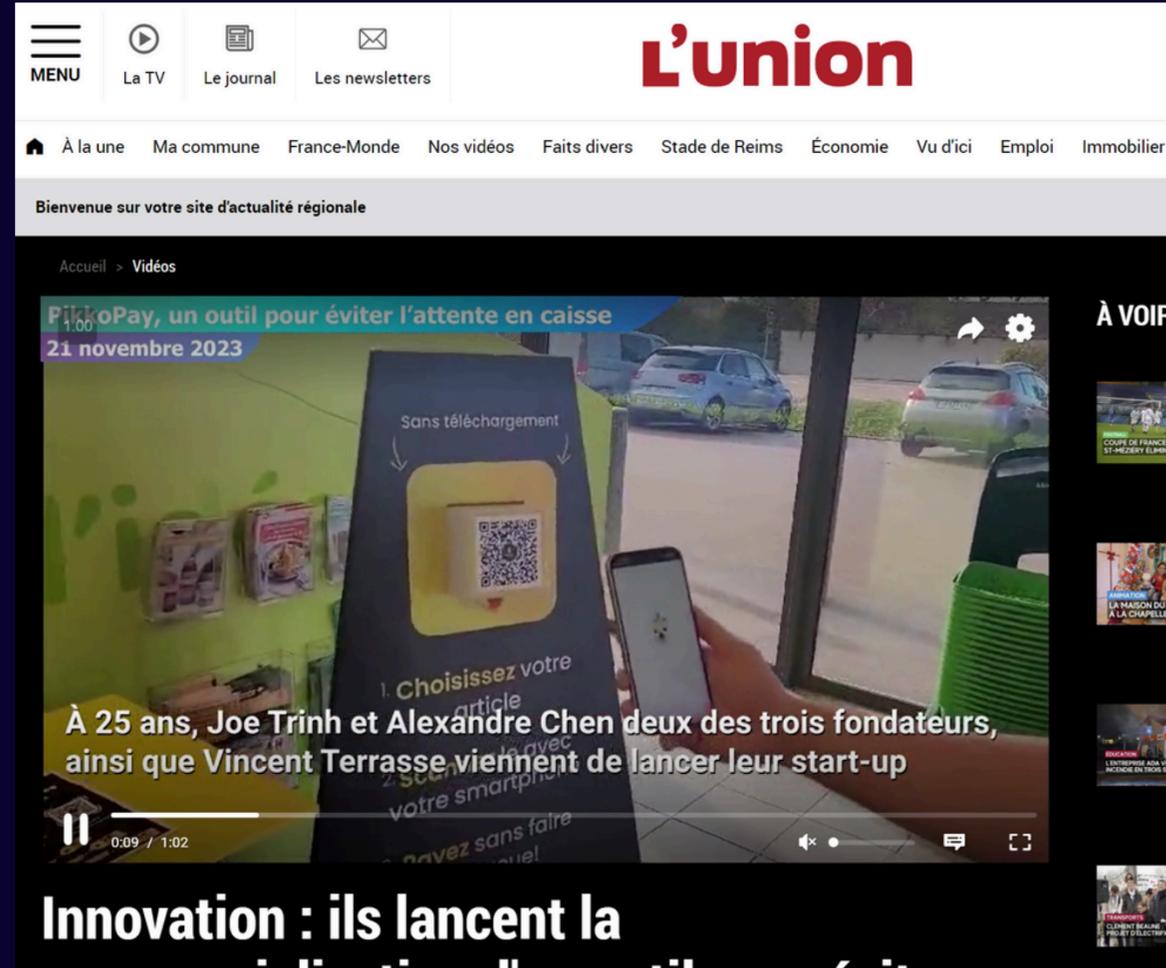
Lecteurs, auditeurs touchés sur différents canal de communication

Nouvelle clientèle

L'opportunité d'attirer une nouvelle clientèle curieux de découvrir la solution



LEPARISIEN.FR
PikkoPay, l'appli qui veut mettre fin aux files d'attente dans les magasins



Innovation : ils lancent la commercialisation d'un outil pour éviter l'attente en caisse



Tendance du marché



En pleine mutation, le marché doit s'adapter aux nouveaux enjeux imposés par la crise COVID 19 : le digital en magasin et l'expérience client sont primordiaux aujourd'hui

Le checkout en magasin

La file d'attente étant l'une des principales sources de mauvaise expérience en magasin, le secteur du retail a toujours essayé d'accélérer le processus du checkout pour ses clients, et aujourd'hui c'est l'ère du checkout autonome



Checkout Traditionnel

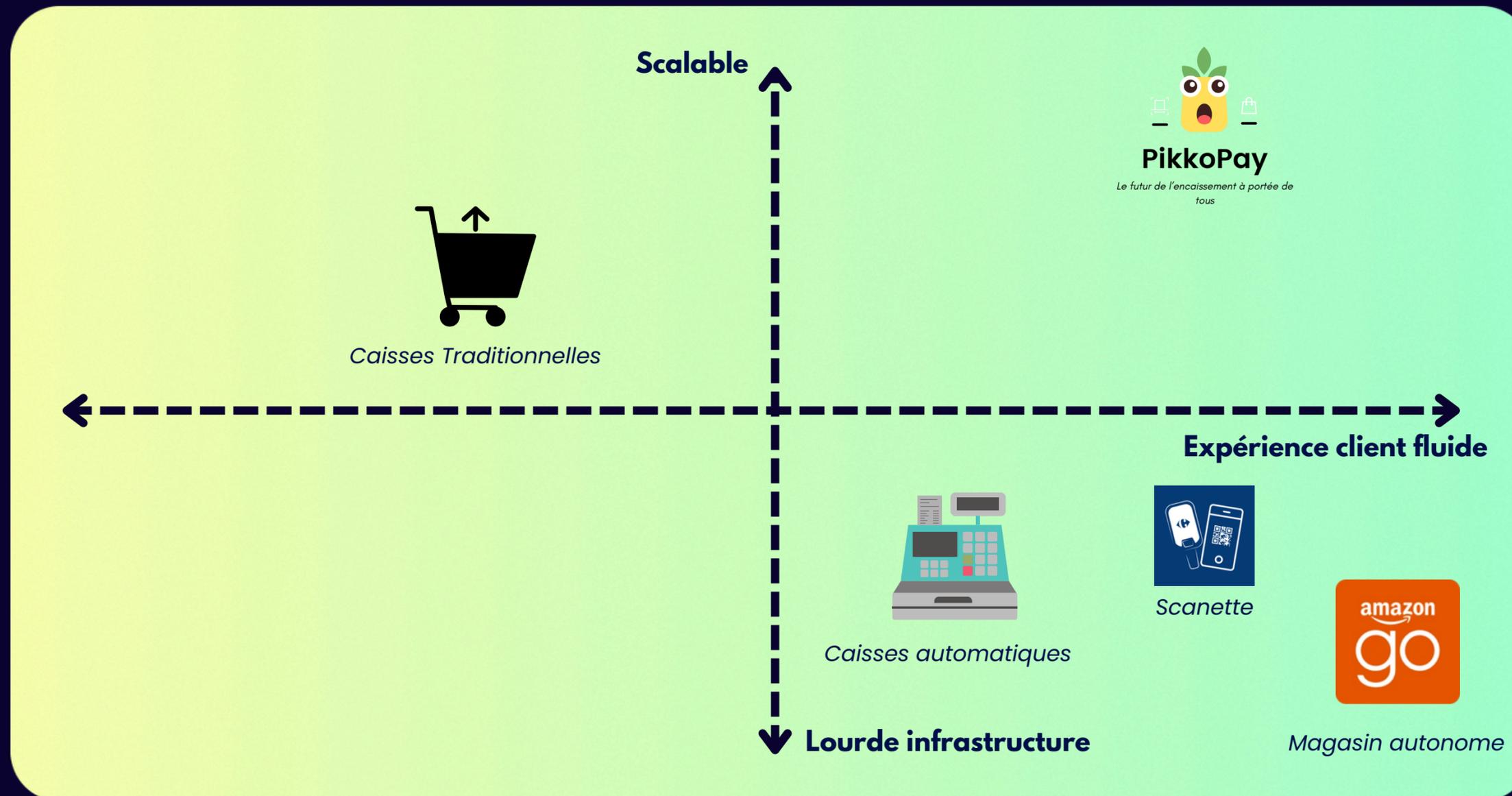


Checkout automatique



Checkout autonome

Concurrence



PikkoPay

- Accessible à tous
- Prix abordable
- Installation rapide

Avantages concurrentiels

D'un point de vue business, PikkoPay est déjà sur le marché en France, de plus est accompagné par un riche écosystème permettant de renforcer notre visibilité et crédibilité.



Techniquement, les avantages et du produit en lui-même sont :



Ne nécessite pas de grosses infrastructures physiques



Pas de limite de matériel



Installation sans interruption de l'activité



Mise en place peu couteuse

Segmentation



Grands comptes

Description : CA annuel > 10 millions

Problématique : File d'attente / XP client

Cycle de vente : Long (6 à 18mois)

Nb de points de vente : supérieur à 100 000

- + Besoin le plus présent
- + Très scalable : déploiement en réseau
- + Budget : élevée



Mid-market

Description : CA entre 900k et 5millions

Problématique : XP client / innovation

Cycle de vente : Moyen (3 à 8mois)

Nb de points de vente : environ 33 000

- + Besoin de se démarquer par l'XP client
- + Scalable : déploiement en réseau
- + Ouvert à l'innovation



Indépendants

Description : CA annuel ~ 500k

Problématique : Digitalisation

Cycle de vente : Rapide

Nb de points de vente : 500 000

- + Cycle de vente rapide
- Peu d'affluence
- ROI faible

Secteurs du retail

Selon nos critères de sélection, les différents sous-secteurs du retail les plus adaptés à notre solution sont :



La grande distribution

200 Md CA



Fast Fashion

28 Md CA



Secteur loisir & culture

22 Md CA



Secteur bricolage

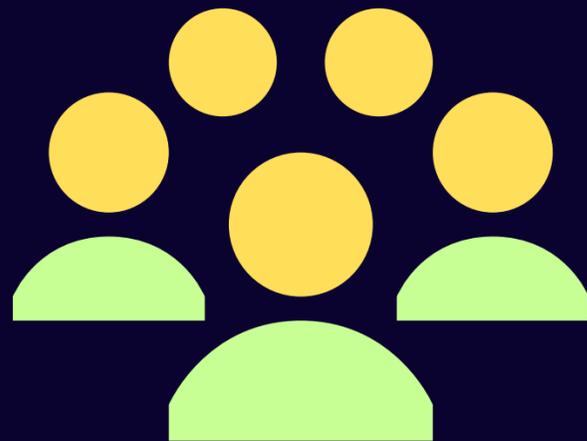
52 Md CA



Stratégie d'acquisition B2B

Notre objectif: Devenir leader du marché de cette solution d'encaissement simple, rapide et intuitif.

Donc notre enjeu est de créer l'habitude chez les utilisateurs et pour cela nous adoptons une stratégie de type mass-market



Mass Market strategy

Canaux d'acquisition :

Automation LinkedIn,
SEO & Marketing de
contenu

Réseau
d'incubateur/accélérateur,
evenements&salon

Force commerciale
physique / phoning /
mailing



Choix de cibler les enseignes

Pour un déploiement en réseau de boutiques



Prix cassés

Stratégie de pricing agressif pour faciliter l'adoption



Positionnement d'expert

Avec du content marketing, white paper, uses cases, webinaires.



Visibilité média Retail

Stratégie de grosse visibilité (concours, radio, salons, evenement, networking)

Stratégie communication B2C

Pour la mise en place de cette stratégie de type mass market, notre stratégie de communication sera tournée B2C.

Faire connaître le concept



Avant l'entrée en magasin

18-35 ans



Tiktok, Shorts
influenceurs shopping



BDE pôles
universitaire



Présence active
sur tout les réseaux

25-45 ans



Radio, Podcast



Passage TV

Canaux de vente

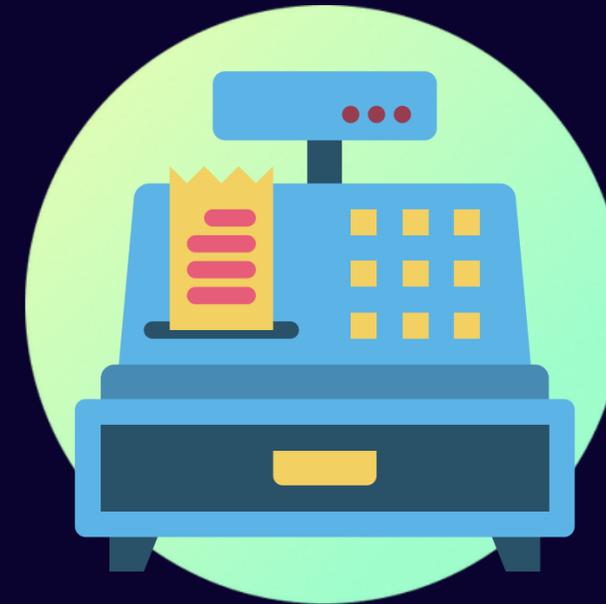
Nous distribuons notre offre par de la vente directe et Indirecte via des partenaires logiciels de caisses, banques pour un déploiement en masse

Vente directe



- Equipe commerciale
- Equipe customer adoption

Vente indirecte



- Logiciels de caisse (Menlog, Shopcasse, ..)
- Banques (BNP , Adyen, ..)
- Solutions de portiques d'antivol (Catalyst, tagrfid, ..)

On en discute ?

Contactez-nous pour plus d'informations sur PikkoPay



Alexandre Chen

Founder & CEO



www.pikkopay.fr



a.chen@pikkopay.fr



+33 6 51 98 57 63