resto

La solution des restaurateurs connectés

Nouveautés de la version 3.23

Décembre 2022

waps

Solutions pour le commerce connecté

0 811 6 90 7 0 5 Service 0,05 € / appel + prix appel

Sommaire

Nouveautés de la version 3.23

1. **Gestion des consignes** Nouveau
2. **Fidélisation** : votre site en raccourci sur le smartphone Nouveau
3. **Caisse** : amélioration de la liaison entre la caisse et le TPE
4. **Site internet** : amélioration du parcours client
5. **Promotions** : amélioration affichage et remise sur les frais Nouveau
6. **Statistiques « Direct »** : préférence d'affichage

Nouveau

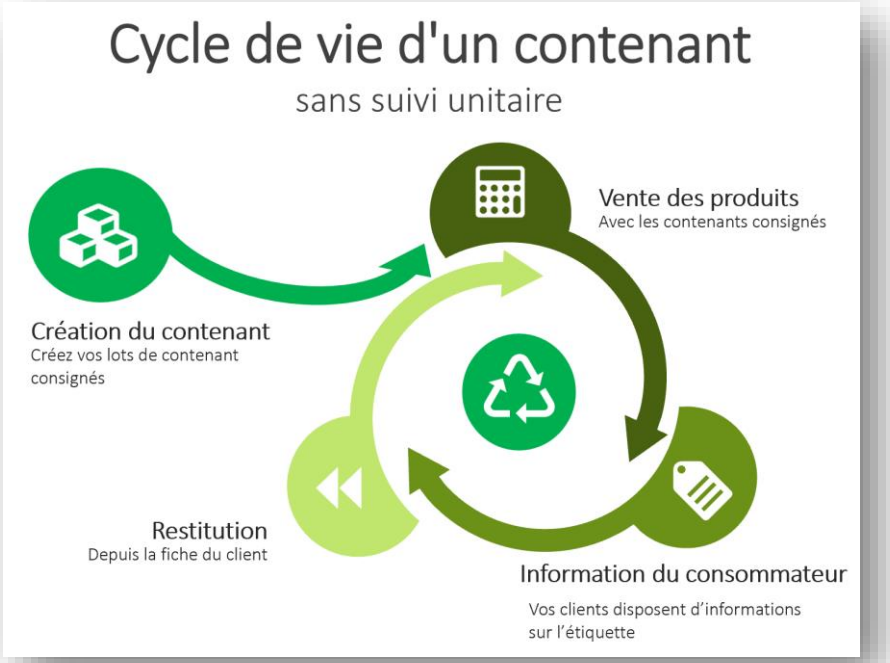
1. Gestion des consignes

Règles de gestion des consignes (comment ça marche?)

Nouveau

Vous pouvez désormais gérer des consignes, notre outil se charge de tout :

- **Définir vos règles de consigne** :
  contenants, montant de la consigne, étiquetage, suivi
- Utiliser les fonctions de consigne au quotidien :
  - **Gérer votre stock** de contenants consignés (et éventuellement les étiqueter)
  - **Vendre** en encaissant la consigne (non soumis à la TVA)
  - **Connaître les contenants confiés aux clients** à tout moment
  - **Gérer le retour** des produits consignés (et générer l'avoir correspondant)



Pour aller plus loin, vous pourrez, si vous le souhaitez :

- Fournir une page web au consommateur (par scan du QRCode avec son smartphone)
- Assurer une traçabilité individuelle de chaque contenant (suivi unitaire)

Plus d'informations sur la documentation en ligne

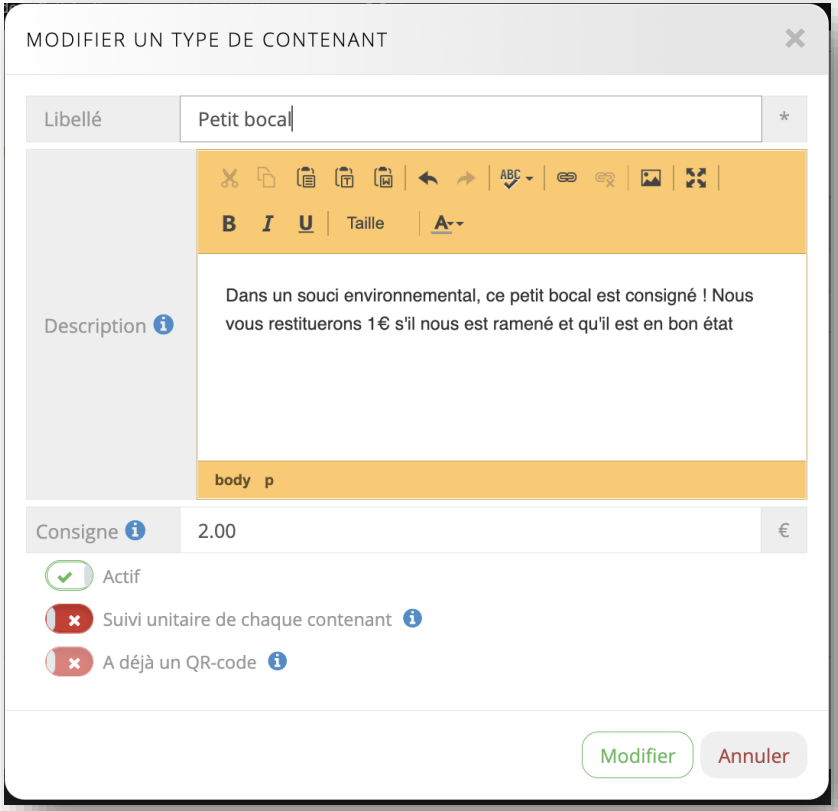
Proposer des emballages consignés répond à différents besoins de votre commerce :

- *Environnemental : emballages réutilisables pour vos produits à emporter ou en livraison*
- *Conservation : emballage isotherme pour le transport de vos produits*
- *Financier : un verre ou gobelet consigné pour la tenue d'une buvette*

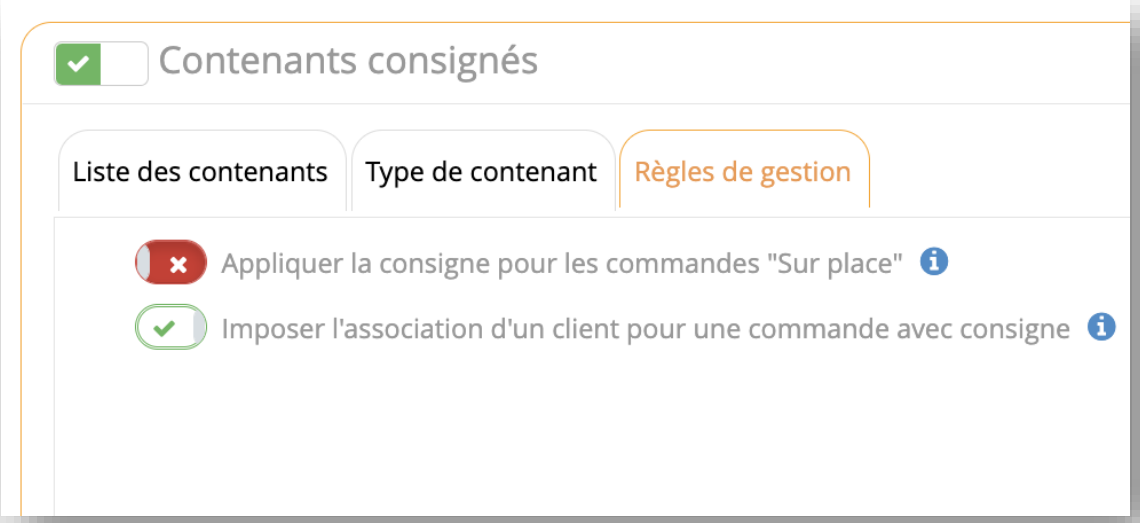
Paramétrer le programme de consigne

Nouveau

Commencez par paramétrer les règles de fonctionnement de votre programme de consigne et les différents types de consignes



Créer un type de contenant consigné



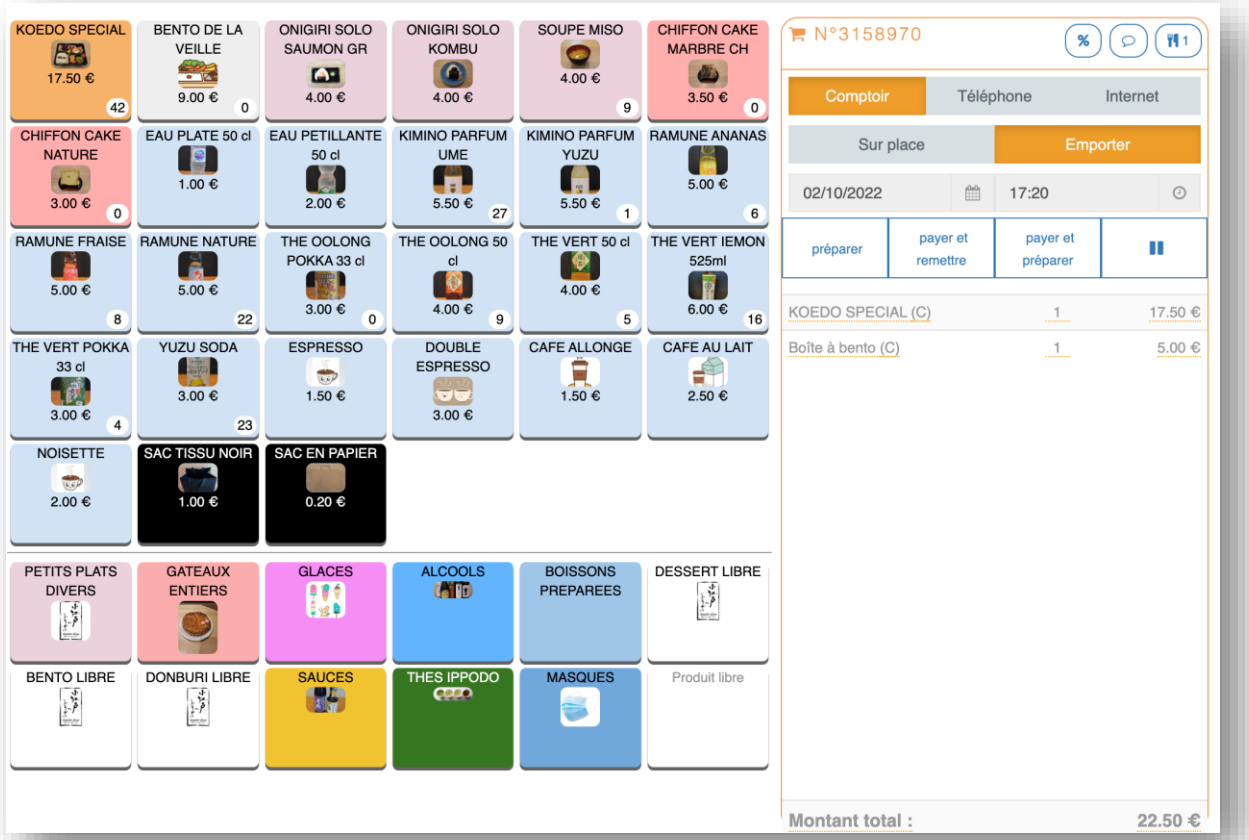
Définir les règles globales de consigne

Vous pourrez associer un contenant à un produit pour qu'ils soient vendus ensemble (systématiquement ou au choix)

Vendre un produit consigné

Nouveau

Lorsque vous ajoutez un produit au panier, en fonction de votre paramétrage, le contenant consigné sera ajouté automatiquement ou manuellement.
Le coût de la consigne et la TVA seront ajoutés automatiquement, et l'association du contenant au client sera mémorisée.



Vente d'un produit avec son contenant consigné

M JEREMY BARBIER
Portable : 0607258844

Date souhaitée :
07/12/2022 11:56
La défense (Table Square) - Koedo
77 / 86 esplanade de la défense
92400 Courbevoie
Tel : 0146420874
SIRET : 80093874800012
TVA : FR 59 800938748
Caisse : Caisse 1
Caissier :
Date impression : 07/12/2022 11:57

Commande n° 2

Duplicata ticket n°228719
JPmH
Date d'achat : 07/12/2022 11:56

1 BENTO MIXTE DU JOUR	15.50
1 Petite boîte (consigné)	1.00
TOTAL HT	15.69 euros
TVA 5.50 %	0.81 euros
TOTAL TTC	**16.50 euros**
Carte Bleue	16.50 euros
TOTAL PAYE	**16.50 euros**

Le ticket de caisse est complet

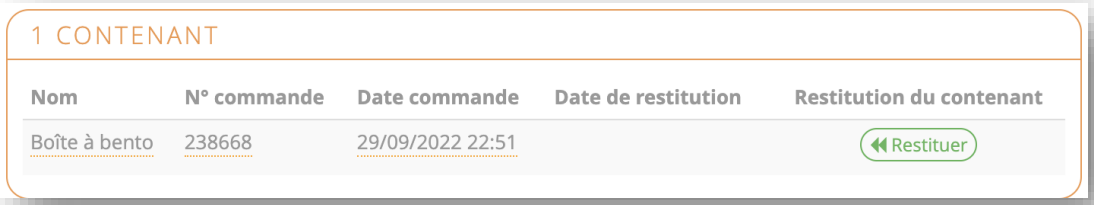
Retourner un produit consigné

Nouveau

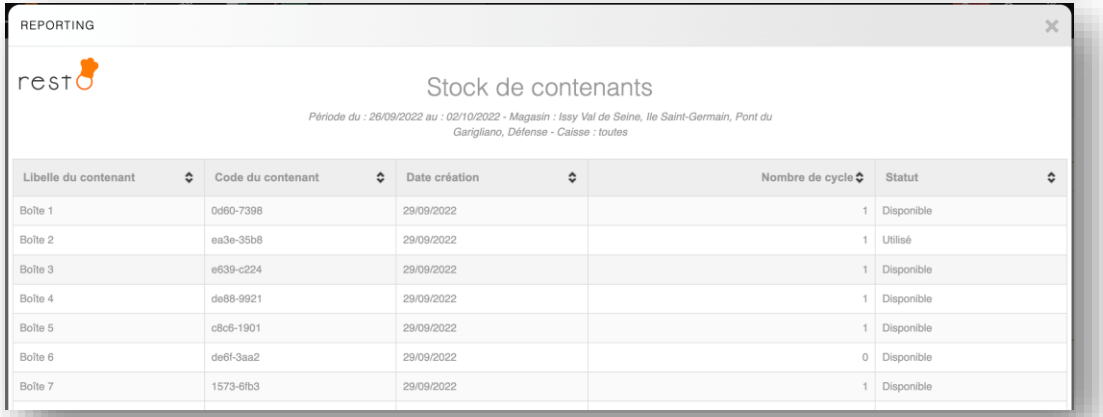
Lorsque le client restitue un contenant consigné, il suffit de cliquer sur le bouton « restituer » dans le bloc « Contenants consignés » de sa fiche client.
Cela entraîne ces actions :

- le contenant est marqué comme restitué
- un avoir est généré et associé au compte client

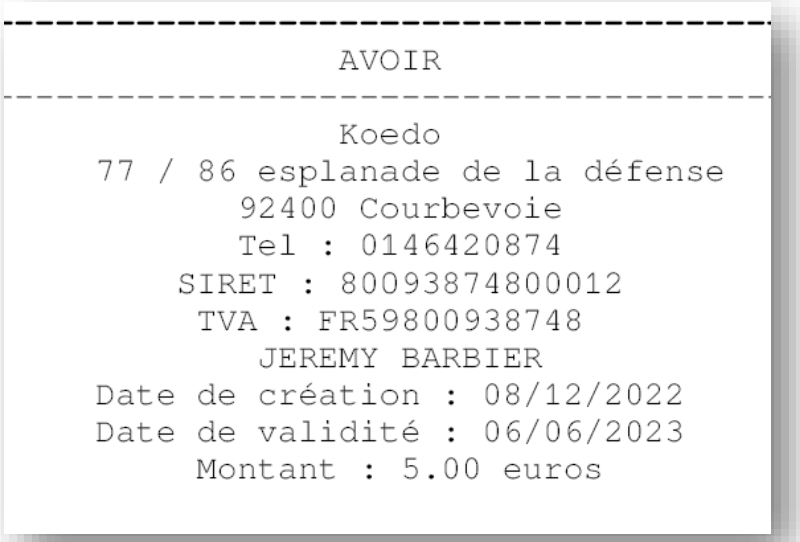
Remarque : un rapport dédié permet d'avoir une vision globale du stock de contenants consignés.



Suivi des contenants dans une fiche client



Le rapport du stock de contenants consignés



L'avoir du montant de la consigne

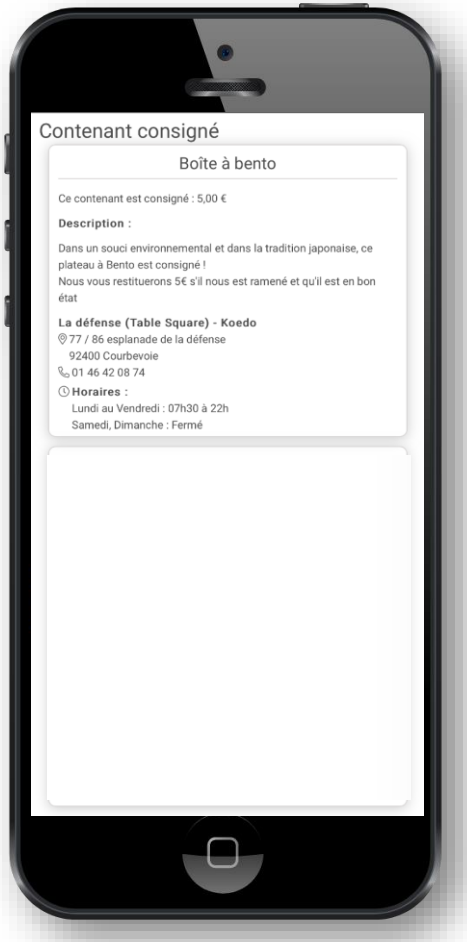
Consigne : informations du consommateur

Nouveau

Vous pouvez, si vous le souhaitez, étiqueter les contenants consignés.

Le client a l'information de la consigne, et s'il scanne le QR Code avec son smartphone, une page web d'informations s'affiche lui rappelant la consigne, votre adresse et vos horaires d'ouverture.

Vente d'un produit avec son contenant consigné (le QR Code peut être scanné avec un smartphone)



La page web d'informations du consommateur

2. Fidélisation

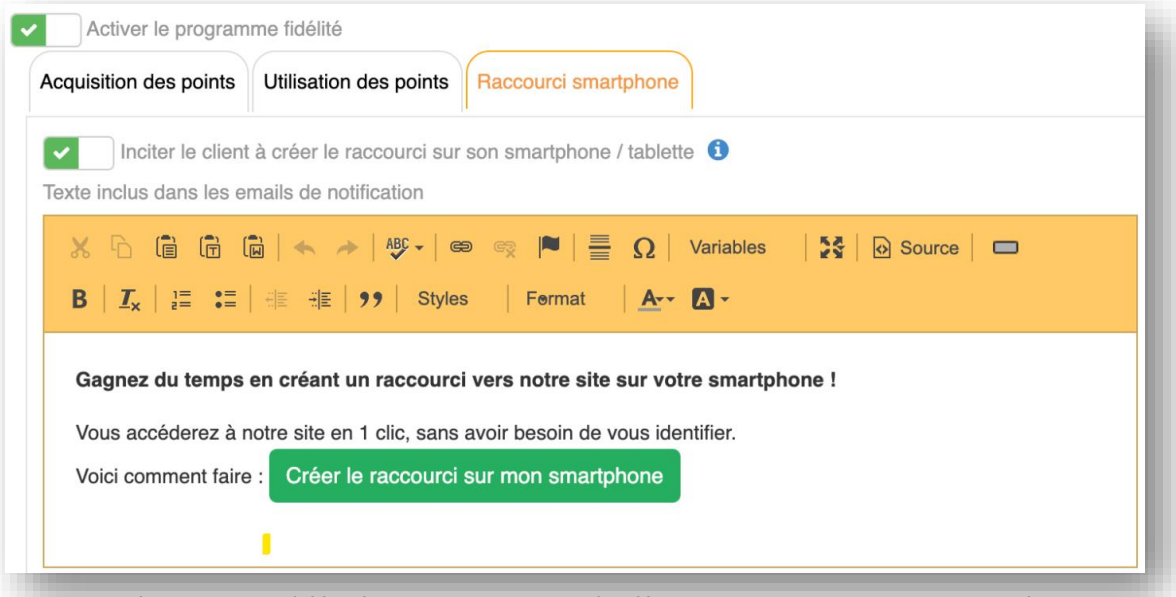
Fidélisation : incitez vos clients à créer le raccourci smartphone

Nouveau

Nous avons créé une fonction pour inciter vos clients à ajouter le raccourci vers votre site internet sur leur smartphone, comme si vous proposiez une application !

En activant cette fonction, 2 types d'incitation sont automatiques :

- Un message d'information ajouté dans chaque notification e-mail
- Un bandeau d'invitation sur votre site lors de la navigation depuis un smartphone (affiché 1 fois par jour, au moment où le client s'authentifie)



Paramétrage Fidélité : activation de l'incitation et personnalisation du texte qui sera ajouté dans chaque e-mail

Bandeau d'invitation sur smartphone

Remarques :

- *le client ne reçoit plus ces invitations dès qu'il a installé le raccourci*
- *un nouveau bonus fidélité a été créé : il permet de faire gagner des points quand le client installe le raccourci*

Fidélisation : votre site en raccourci sur le smartphone de vos clients

En installant le raccourci de votre site sur leur smartphone (iPhone ou Android), vos clients accèdent à votre site en 1 clic, y compris à leur espace client, sans avoir besoin de s'identifier.

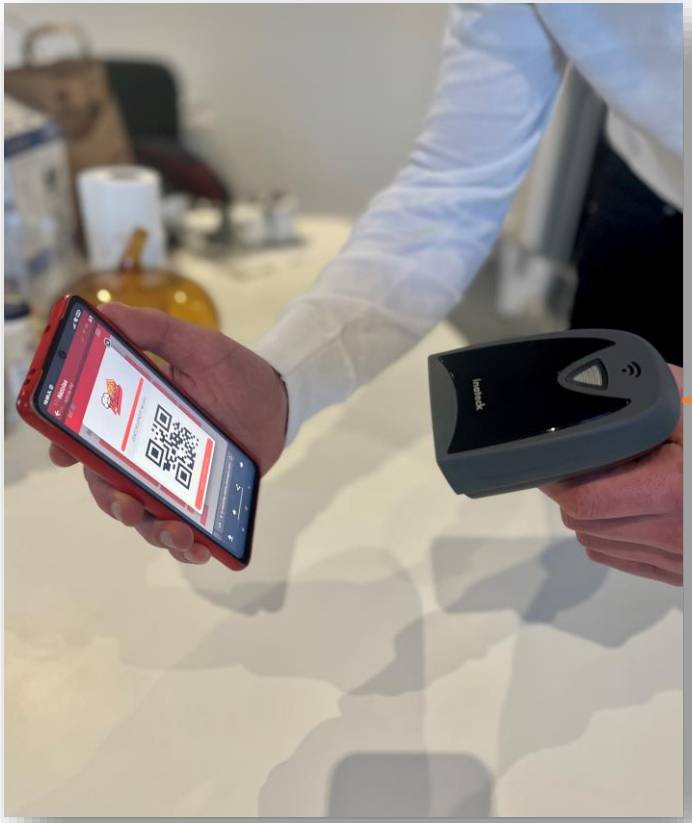
Votre logo s'affiche sur l'écran du smartphone, comme une application.

Le client accède à votre site et à son espace client sans avoir besoin de s'identifier

Vos clients peuvent commander depuis leur smartphone en tout simplicité

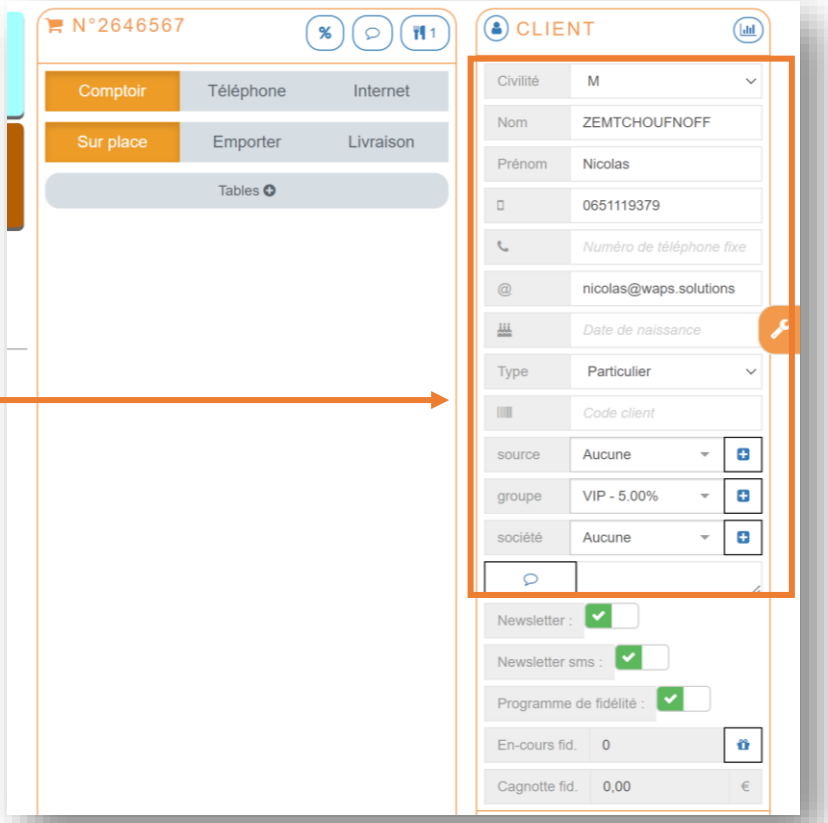
Fidélisation : identifiez vos clients en caisse avec leur smartphone

Associez vos clients à leurs achats en 1 seconde avec la carte de fidélité sur smartphone.



*Le client vous présente son **code*** lors du passage en caisse et il bénéficie du programme de fidélité*

**Pour lire les codes sur un smartphone vous devez avoir un lecteur compatible*



Le client est automatiquement associé à sa commande en caisse

Les clients peuvent créer un raccourci sur l'écran d'accueil de leur smartphone avec votre logo

Fiche client : amélioration de l'historique « fidélité »

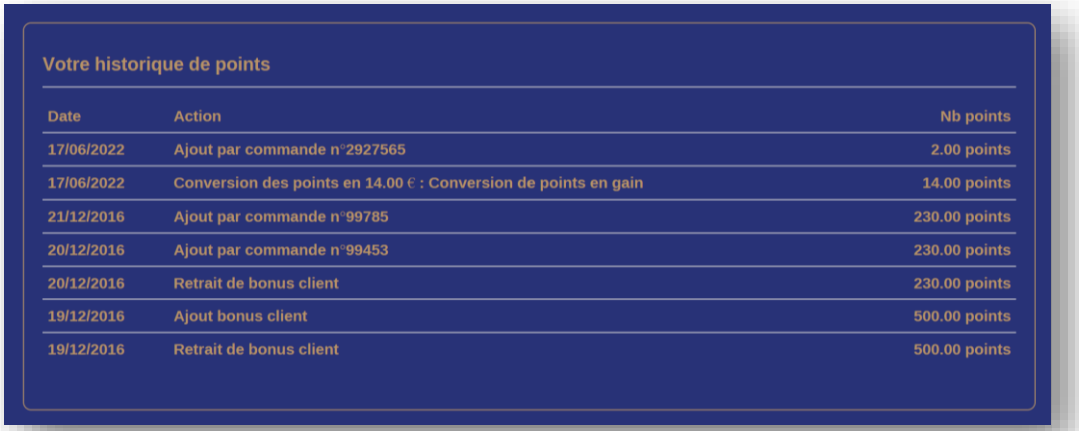
Nouveau

Nous avons amélioré l'affichage des mouvements de fidélité disponible depuis la fiche client dans votre back office et sur le site internet, l'historique est plus complet et détaillé.

7 MOUVEMENTS DE POINTS FIDÉLITÉ

Date	Action	Nb points
17/06/2022	Ajout par commande (2927565)	2.00 points
17/06/2022	Conversion des points en 14.00 € : Conversion de points en gain	200.00 points
21/12/2016	Ajout par commande (99785)	230.00 points
20/12/2016	Ajout par commande (99453)	230.00 points
20/12/2016	Retrait de bonus client	230.00 points
19/12/2016	Ajout bonus client	500.00 points
19/12/2016	Retrait de bonus client	500.00 points

Historique dans le back office



Votre historique de points

Date	Action	Nb points
17/06/2022	Ajout par commande n°2927565	2.00 points
17/06/2022	Conversion des points en 14.00 € : Conversion de points en gain	14.00 points
21/12/2016	Ajout par commande n°99785	230.00 points
20/12/2016	Ajout par commande n°99453	230.00 points
20/12/2016	Retrait de bonus client	230.00 points
19/12/2016	Ajout bonus client	500.00 points
19/12/2016	Retrait de bonus client	500.00 points

Historique dans sur le site internet

3. Caisse

Amélioration de la liaison entre la caisse et le TPE

Nouveau

Connectez le TPE à votre caisse pour que les paiements soient automatisés.

1

Le montant est envoyé au TPE,
la caisse reste en attente du retour.

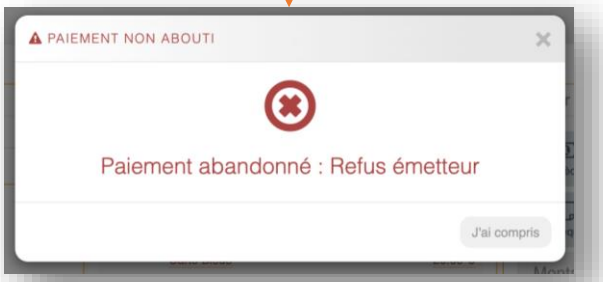
2

Le TPE reçoit l'information de la caisse et attend l'action du client

Lorsque le paiement est validé, la caisse reçoit l'information, l'enregistre et ferme la fenêtre de paiement.

3

Si le client annule la transaction ou si une erreur survient



Lors d'un paiement refusé la caisse vous informe

Les possibilités d'échange avec le TPE dépendent du modèle du TPE :

- *Connexion réseau (filaire ou WiFi) avec les TPE récents*
- *Connexion par câble USB avec les TPE plus anciens/basiques*

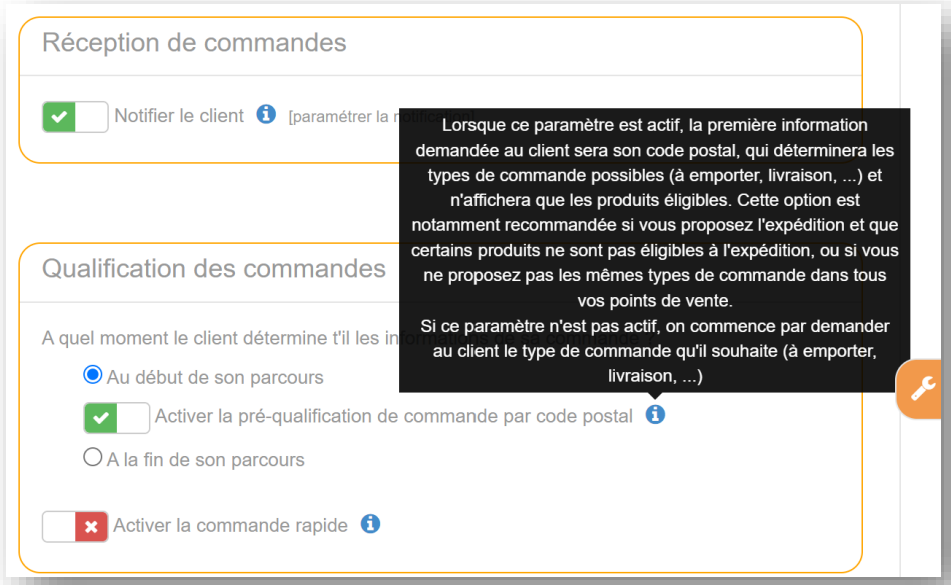
➔ *Contactez le support clients WAPS pour vous guider dans l'activation de cette fonction sur votre TPE.*

4. Site internet

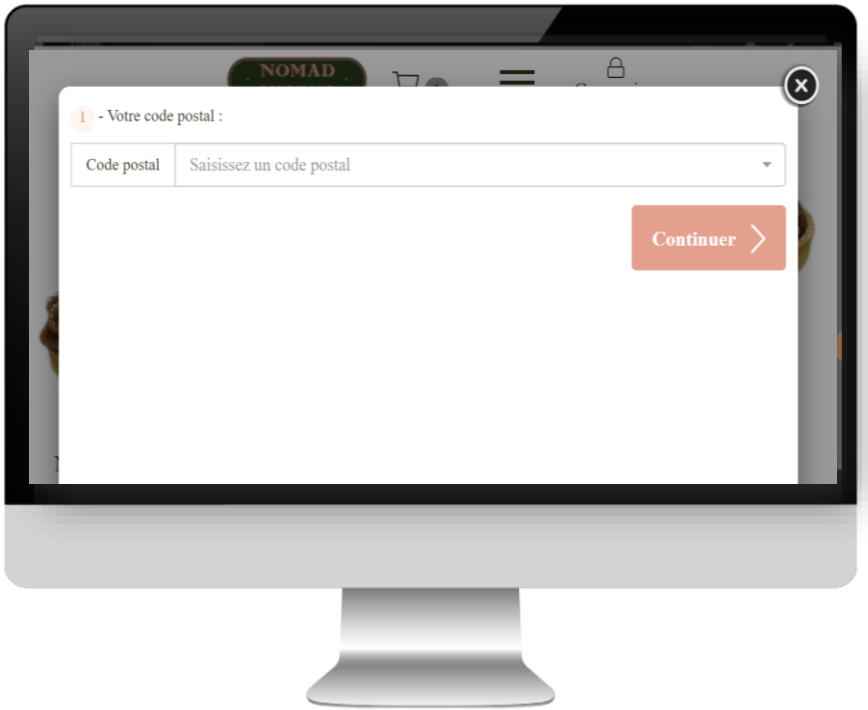
Amélioration du parcours client sur votre site internet

La fonction de qualification des commandes a été améliorée : une nouvelle option permet de demander son code postal au client, au moment où il ajoute son 1er produit au panier.
Le but est de n'afficher que les produits éligibles en fonction de la localisation du client.

Exemple : tous vos produits peuvent être commandés en retrait magasin, mais seulement certains peuvent être expédiés. En activant cette fonction, le site identifiera les clients qui ne sont éligibles qu'à l'expédition, et ne leur affichera que les produits qui peuvent être expédiés.



Activer la pré-qualification par code postal depuis la page « paramétrage commande »



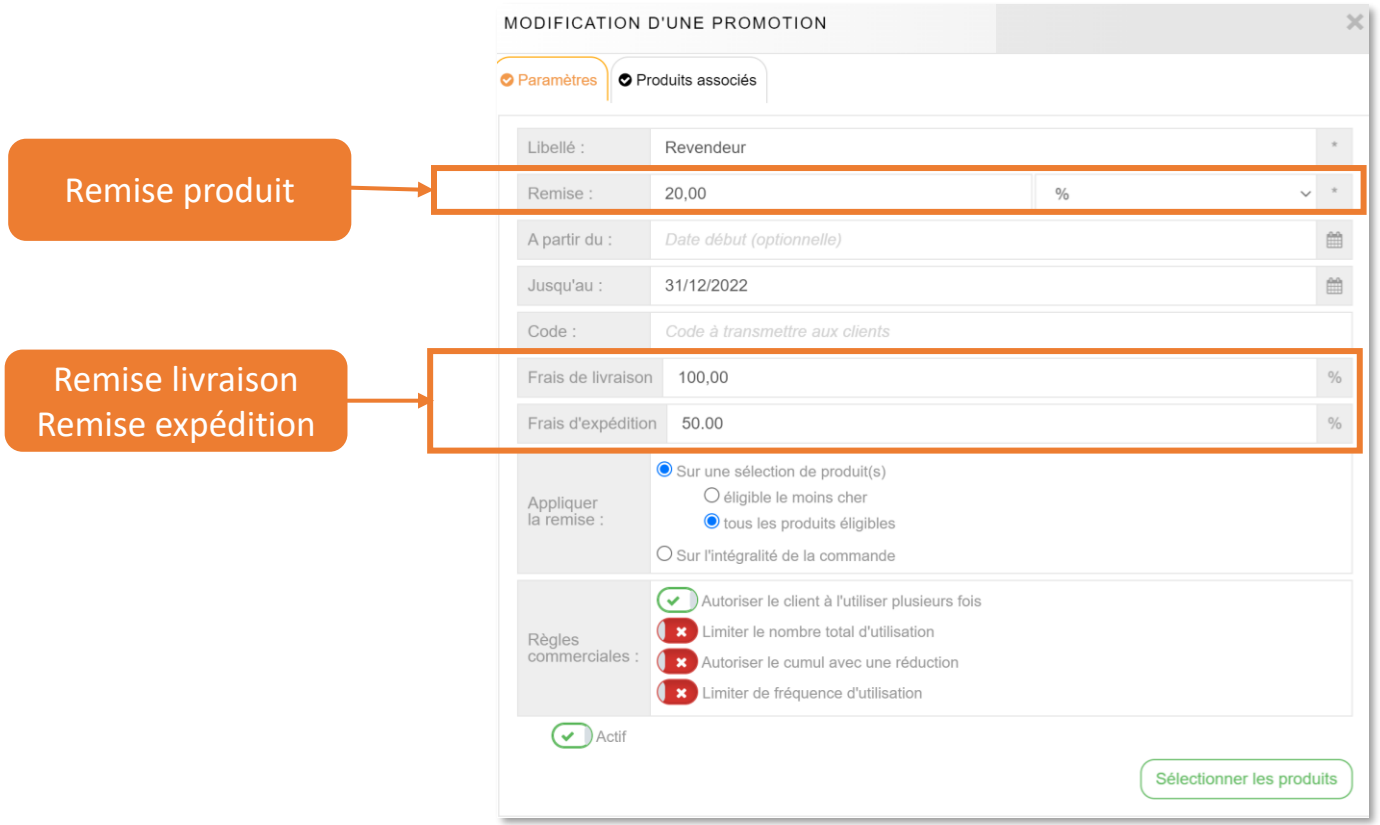
Pré-qualification par code postal sur le site

5. Remise et code promo

Promotion : ajouter une remise sur les frais d'expédition et/ou livraison

Les promotions ont de nouvelles options : vous pouvez distinguer la remise accordée sur les produits, d'une part, et d'autre part la remise appliquée sur les frais de livraison, ou sur les frais d'expédition.

Exemple : -20% sur une sélection de produit, livraison offerte, expédition à -50%.



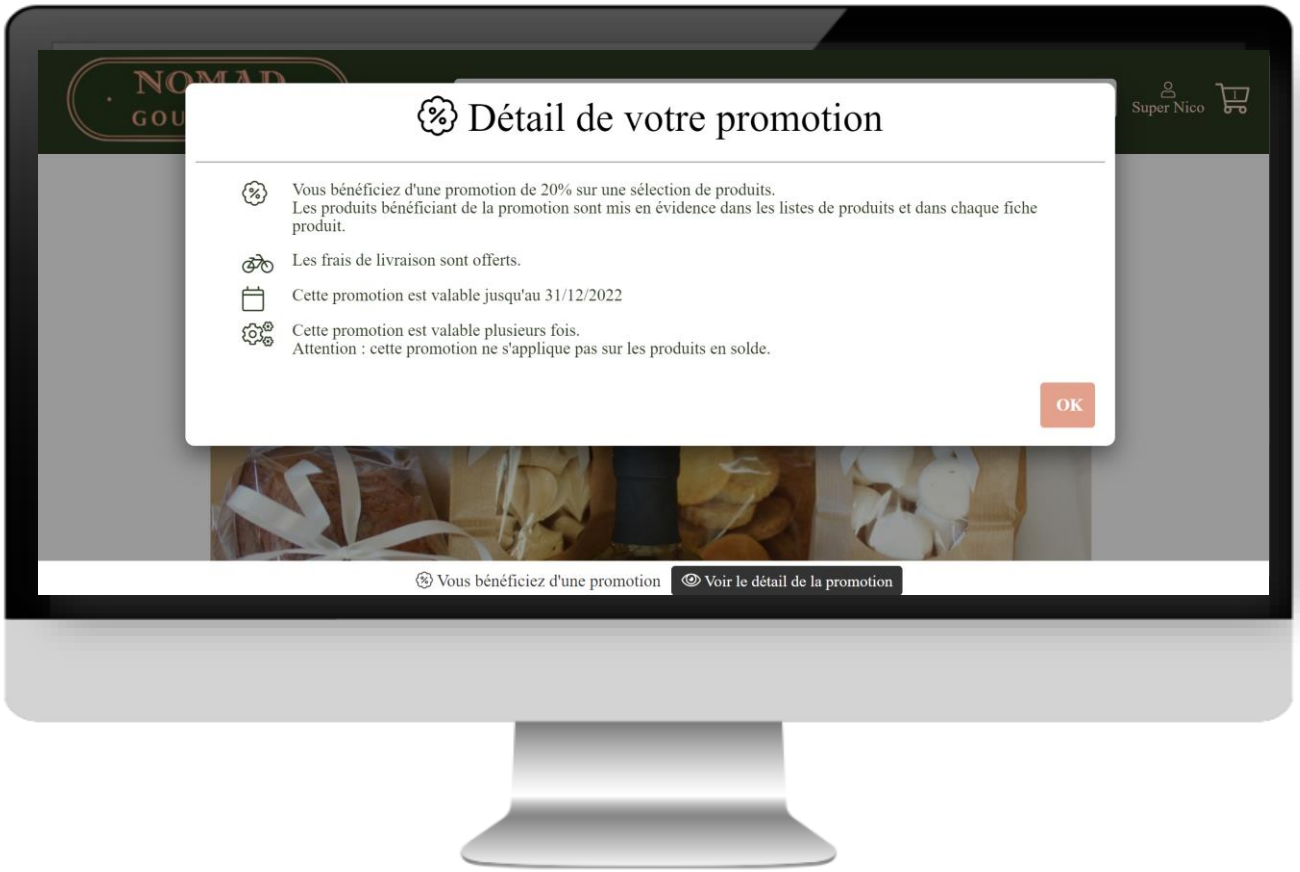
Astuce : cette fonction vous permet aussi de créer un code promo pour offrir que la livraison !

Promotion : affichage du détail des remises

Nouveau

Un message popup affiche désormais le détail des remises d'une **promotion**.
Le moment où ce message s'affiche dépend de la façon dont la promotion est obtenue :

- Saisie d'un code promo dans une commande : dès que le code est saisi
- Promotion associée à un groupe client : dès la connexion du client



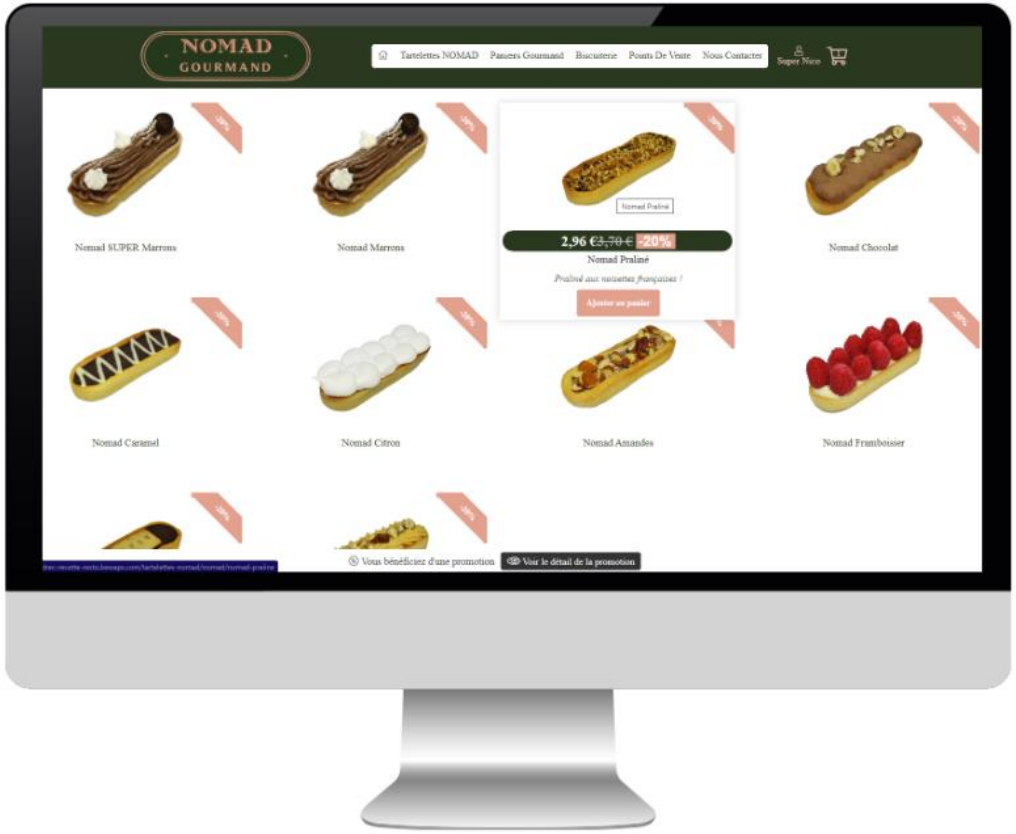
⚠ *Ne confondez par les **réductions** (dont tout le monde bénéficie, par exemple les soldes) et les **promotions** (remises conditionnelles obtenues par saisie d'un code promo ou par appartenance du client à un groupe spécifique)*

Promotion : affichage des remises produit avant l'ajout au panier

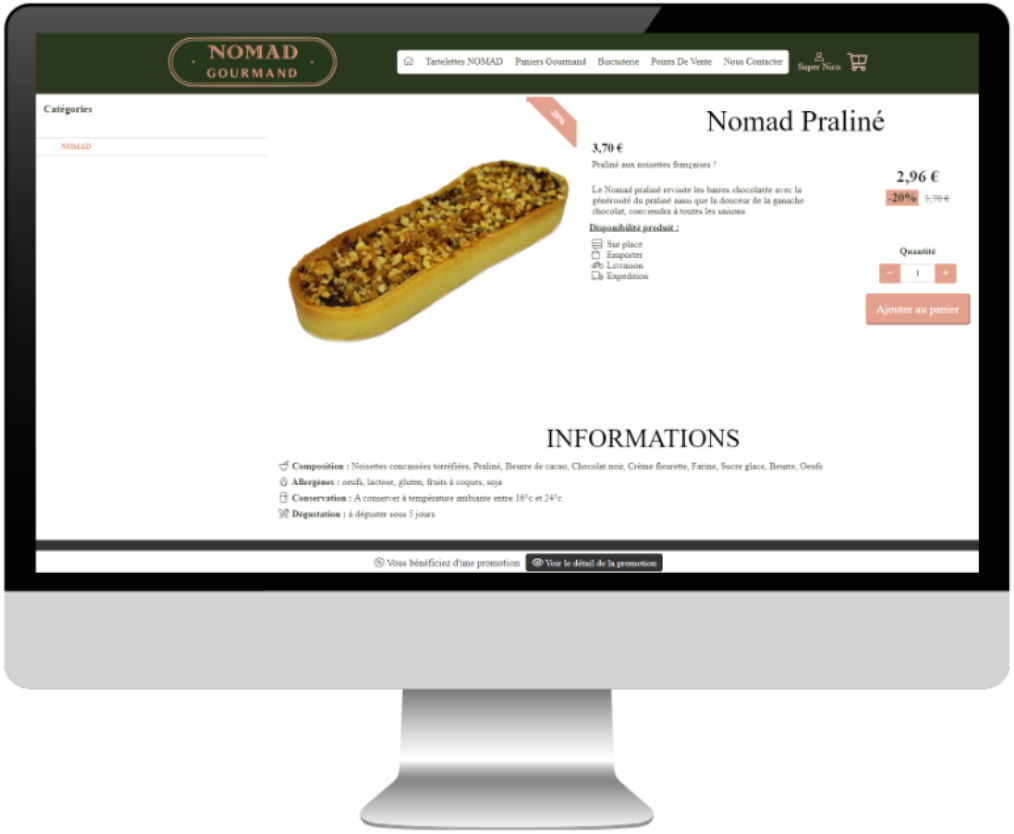
Nouveau

Lorsqu'un client bénéficie d'une **promotion** avec une remise produit, le montant de la remise sera affiché dans les listes produits ainsi que dans la fiche produit avant leur ajout au panier.

⚠ *Dans certains cas, la promotion ne permet pas de définir la remise avant la finalisation de la commande, par exemple pour les promotions où seul le produit le moins cher de la commande est remisé.*
Dans ce cas de figure, la remise sera affichée dans le panier de la commande.



Affichage de la catégorie de produits avec remise



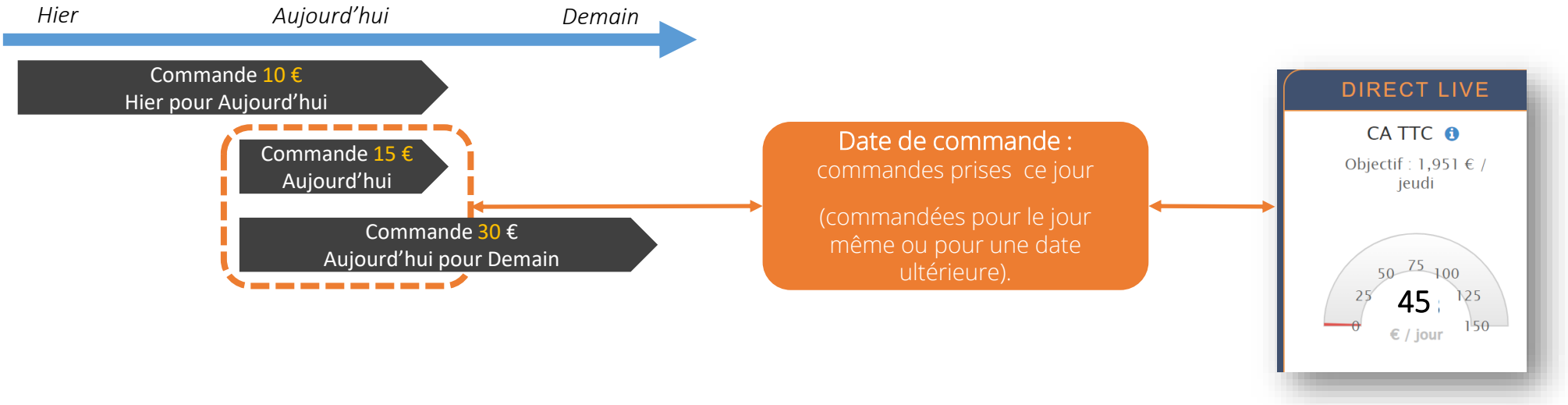
Affichage d'une fiche produit avec remise

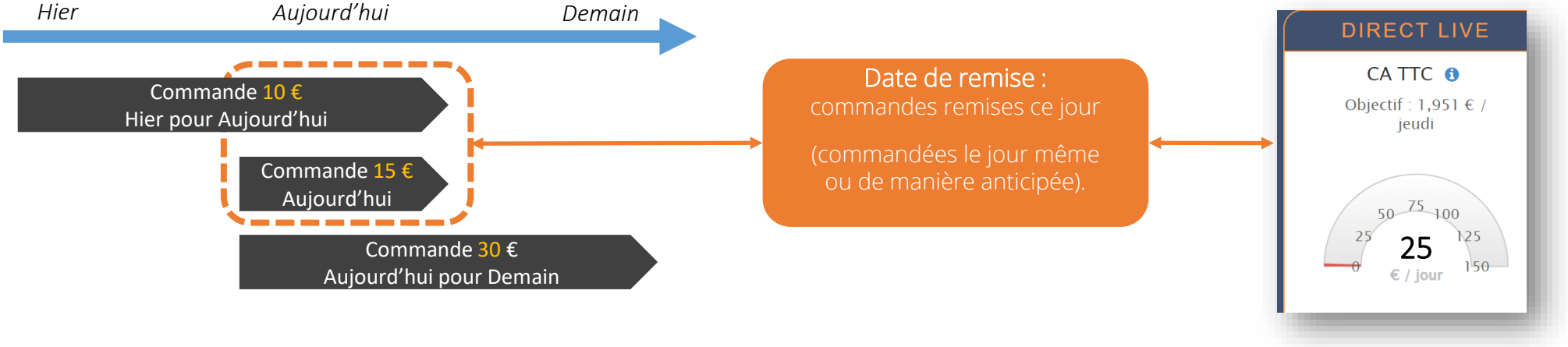
resto
6. Statistiques/Rapports

Définir la préférence d'affichage des infos du direct

Choisissez d'afficher les CA du jour (bouton « direct ») par **date de remise** ou par **date de commande**.

Cette option se configure dans le paramétrage des objectifs.





La solution des restaurants connectés

N'hésitez pas à nous contacter

Support waps :

0 811 6 9 0 7 0 5 Service 0,05 € / appel + prix appel

Du lundi au vendredi : 9h00 à 22h00

Le week-end et jours fériés : 10h00 à 18h00