

DeeWee : la solution qui permet aux commerçants et collectivités d'attirer des clients en ville et dans les commerces

Alors que l'année 2020 est une année électorale durant laquelle les équipes municipales et associations de commerçants auront à cœur de relever de nombreux défis, chacun constate l'urgence de trouver une solution au problème de la **désertification des centres-villes**.

Les chiffres sont alarmants. Ainsi par exemple, selon l'APVF, le taux de vacance commerciale est supérieur à 10% pour les communes comprises entre 10 000 et 50 000 habitants. Et 700 collectivités connaissent une situation critique.

Alors qu'élus et commerçants se mobilisent pour **faire revenir les Français dans les commerces de centres-villes**, [DeeWee](#) propose une solution à la hauteur des nouveaux enjeux et des nouveaux usages.



Revitalisation des centres-villes : DeeWee donne une solution aux commerçants & collectivités pour attirer des clients en ville et dans les commerces

L'innovation pour revitaliser les centres-villes doit se construire en regardant les consommateurs d'aujourd'hui, et ceux de demain (les "digital natives", les réfractaires au numérique, les chasseurs de bons plans...), tout en respectant l'usage des données personnelles.

À l'heure de la **digitalisation**, DeeWee propose de bénéficier des **technologies du numérique** pour attirer et faire revenir les clients dans les établissements, en rendant la puissance marketing des grandes enseignes accessible à tous les commerces, quelle que soit leur taille.

La solution de fidélisation mutualisée ne nécessite aucun changement sur le système d'encaissement. **DeeWee** permet aux commerces et établissements :

- De se bâtir une base de données clientèle
- De communiquer efficacement et en temps réel avec ses clients
- D'animer son établissement en proposant des jeux
- De recueillir l'avis de ses clients.

Pour les consommateurs, le **fonctionnement est ultra-simple**. Il suffit de retirer une carte chez le commerçant ou d'utiliser la version dématérialisée de l'**application DeeWee Wallet**.

Ensuite, ils **consomment local** : en passant leur carte sans contact ou en montrant le QR code au passage en caisse, ils gagnent de l'argent sur leur cagnotte ! Ils peuvent l'utiliser dans n'importe quel commerce adhérent.



Une plateforme tout-en-un de relation client au service du commerce local

Une solution qui s'inscrit dans une démarche de dynamisation territoriale

La plateforme de relation client de DeeWee inclut un **programme de fidélité commun** destiné à des unions commerciales. Elle permet d'informer les clients des nouveautés, des promotions et des événements, ainsi que de faire des offres croisées pour augmenter le trafic en magasin.

Une offre simple et intuitive

La solution ne nécessite aucun changement sur le système de caisse, **l'installation est plug&play**. Aucune expertise informatique n'est nécessaire de la part de commerçant, l'interface est très intuitive.

En quelques clics, les commerçants peuvent informer leurs clients des nouveautés, des promotions et des événements, le marketing devient un jeu d'enfant !

Une solution ultra complète

La solution est très complète, elle inclut la **dématérialisation des tickets de caisse**, le programme de fidélité, des jeux d'animation magasin, de sondage en temps réel, des analyses de données et des offres croisées, et bientôt le paiement mobile dans sa prochaine version.

Ruoyun Liu, la fondatrice de Deewee, confie :

« Notre solution est unique sur le marché car elle permet de dématérialiser les tickets de caisse multi-enseignes. Avec la nouvelle loi contre le gaspillage et pour l'économie circulaire, l'impression systématique des tickets de caisse sera interdite en dessous de 10€ sauf demande contraire du client. La solution de DeeWee permet aux commerces de proximité de se conformer à cette loi sans mise à jour coûteuse de leur système de caisse. »



Une image moderne et éco-responsable

La solution de **DeeWee** permet aux commerces de proximité d'avoir **une image moderne et éco-responsable**, et ils peuvent surprendre leurs clients avec des services qui dépassent les technologies de la grande distribution.

Comment est née la solution Deewee ?

Ruoyun Liu, de formation ingénieur en système d'information (UTT), a travaillé durant plus de 15 ans dans le secteur de la télécommunication avant de se lancer fin 2015 dans l'aventure de **DeeWee**. Elle a occupé des postes comme chef de projet, avant-vente, responsable appel d'offre et Responsable Grand Compte, toujours à l'international.

Elle explique :

« Un jour, en cherchant la garantie d'un produit électroménager acheté en grande surface, je me suis rendue compte qu'il serait utile de dématérialiser les tickets de caisse pour bénéficier des mêmes services que les e-commerçants !

Et en étudiant plus le marché, j'ai remarqué la désertification des centres villes, j'ai donc voulu apporter une solution aux commerces physiques, en commençant par la dématérialisation des tickets de caisse. Ensuite, j'ai construit beaucoup de services à valeur ajoutée basés sur les tickets de caisse, comme le programme de fidélité multi-commerces. »

Pour Deewee, l'objectif de 2020 est de **faire ses preuves sur le marché français** et d'envisager très rapidement une croissance à l'international, en commençant par l'Europe.



Elle ajoute :

« Le marché est porteur, nous sommes très sollicités, et nous avons noué des partenariats avec des entreprises qui peuvent distribuer notre solution partout en France et en outre-mer. Et enfin, nous sommes soutenus par la Team France Export pour commencer les démarches de commercialisation à l'international. »

À propos de Deewee



Le point de vente physique est au cœur du parcours client, le numérique est le pivot de la connaissance client. Comment faire converger les deux ? Le parcours d'achat ne doit pas s'arrêter après le passage en caisse, mais doit servir de base à la construction d'un nouveau type de relation client.

La solution Deewee interconnecte le monde réel et le numérique. Elle offre la possibilité d'un échange personnalisé entre le commerçant et son client. Elle redonne de la liberté au consommateur, **la relation client devient humaine et durable.**

Les commerçants participant au programme commun peuvent fidéliser, recruter, animer leurs clients en toute autonomie grâce à une interface tout-en-un.

Pour en savoir plus

Site Internet : <http://www.deewee.net>

Application : <http://www.deewee.app>

Facebook : <https://www.facebook.com/deeweereceipt/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/deewee-sas>

Contact presse

Ruoyun LIU

Mail : ruoyun.liu@deewee.net

Tél : 0629124052