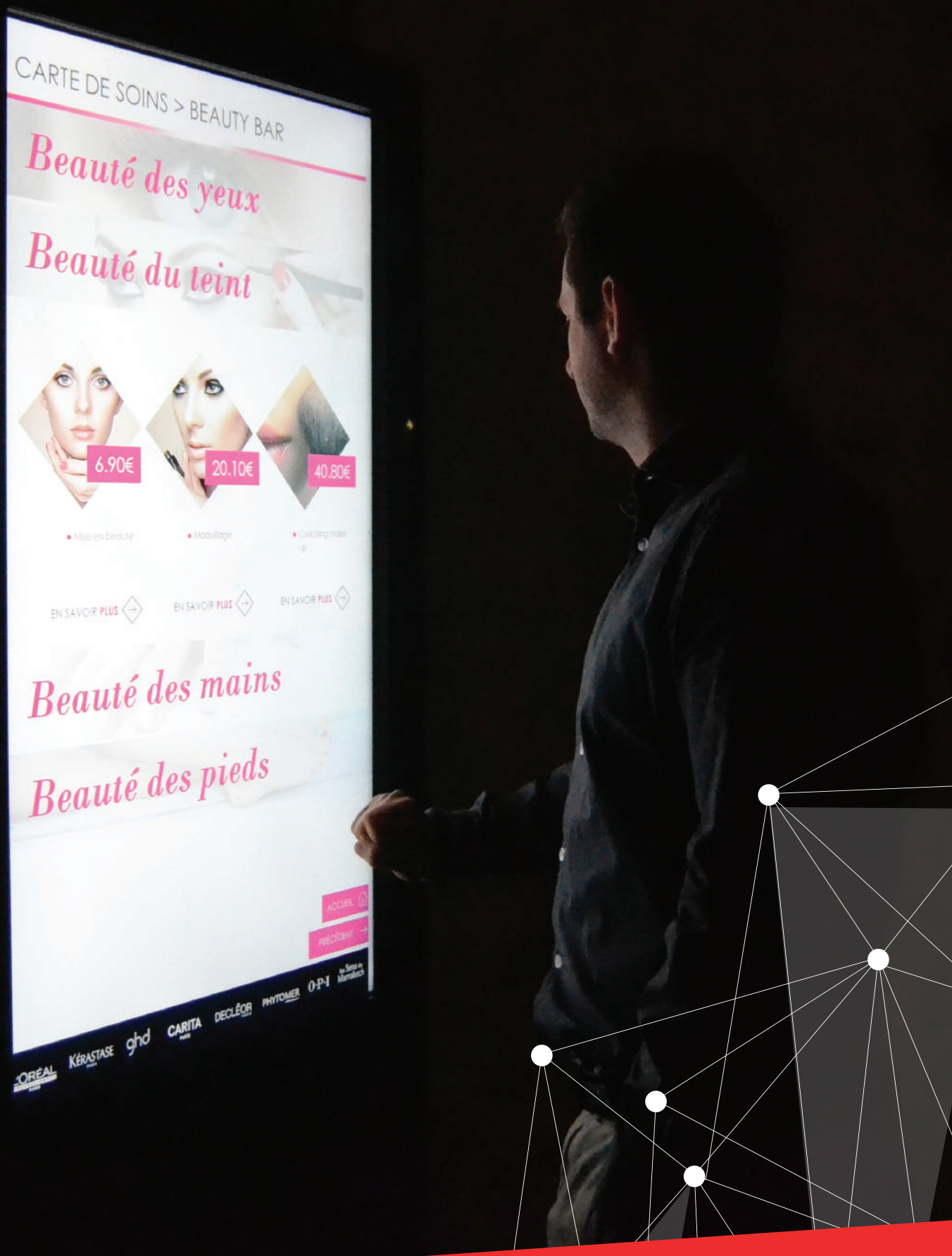
digilor marketing × Passage Bleu MAISON DE BEAUTE



ÉTUDE DE CAS

Zoom sur la carte de soins : *consulter le descriptif ainsi que le tarif et la durée de la prestation choisie parmi plus de 300 soins proposés*

I/ PRÉSENTATION

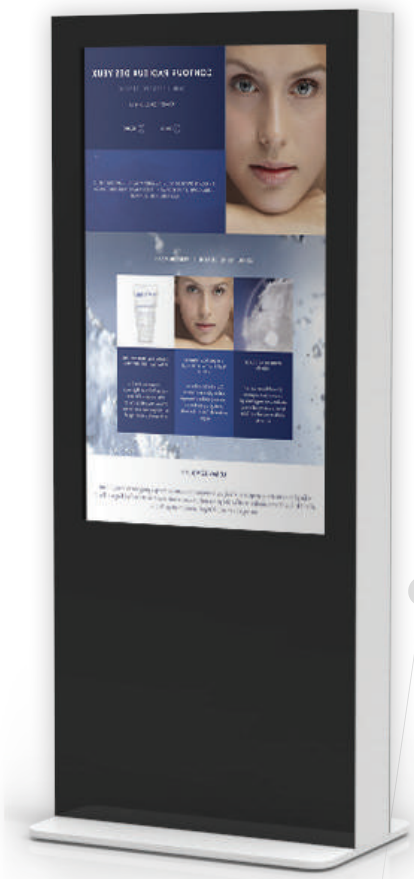
La première maison de beauté Passage Bleu a été créée en 1999. La marque a depuis développé un réseau de plus de 50 établissements de bien-être en France et au Luxembourg. Parallèlement au développement de son implantation géographique, Passage Bleu n'a cessé de proposer une offre de services toujours plus diversifiée (coiffure, épilation, pose de vernis, soin minceur,...). Aujourd'hui c'est plus de 300 soins qui sont proposés aux clients.

Passage Bleu offre ainsi l'opportunité à chacun de profiter du savoir-faire d'experts et d'équipements pour prendre soin de l'ensemble de leur corps. L'équipe de Passage Bleu comprend ainsi des coiffeuses, esthéticiennes et masseuses à l'écoute des besoins de relooking et de bien-être.

II/ PROBLÉMATIQUES

Pour faire face à la concurrence des salons de beauté et d'esthétique, Passage Bleu a décidé de moderniser son image et de proposer une toute nouvelle expérience client immersive et enrichie. La société a fait appel à Digilor, acteur français incontournable sur le marché du "Digital Retail" pour solutionner les différentes problématiques rencontrées :

- Disposer d'outils innovants et flexibles pour présenter l'intégralité des soins proposés
- Valoriser son savoir-faire avec des présentations multimédia
- Proposer une expérience immersive dans l'univers de la beauté
- Vendre de nombreux produits avec des contraintes d'espace et de ressources humaines
- Améliorer la satisfaction client et renforcer leur fidélité
- Utiliser les clients comme prescripteurs



Totem tactile design *sur mesure 46 pouces*

III/ RÉPONSES APPORTÉES

CONSEIL

La direction de Digilor et celle de Passage Bleu ont collaboré ensemble pour mettre sur place une stratégie complète de digitalisation de ses espaces capables d'apporter une réponse efficace à chacune des problématiques rencontrées.

A ce titre, les équipes ont échangé autour de la pertinence de nombreuses propositions réalisées par les conseillers experts en digitalisation de Digilor. Celles-ci ont ensuite été matérialisées sous la forme d'une solution complète comprenant une approche software et hardware.

MATÉRIEL

Afin d'apporter une solution matérielle permettant de solutionner l'ensemble des problématiques de Passage Bleu, les ingénieurs et techniciens de Digilor ont conceptualisé un totem sur mesure. Le totem tactile design 46 pouces créé en Lorraine dans l'atelier de production de la société a ainsi dores et déjà été déployé dans 5 maisons de beauté Passage Bleu (Houdemont, Nancy, Colmar, Belfort et Auxerre) en attendant sa généralisation dans la cinquantaine d'établissements de la chaîne.

Les totems de 46 pouces disposent d'une large surface tactile permettant la navigation et l'affichage de nombreuses informations. Le design à la fois sobre et innovant lui permet de s'implanter à

merveille au sein de l'environnement passage bleu.

Les totems sont équipés d'une imprimante pour éditer des bons de réduction et des tickets de caisse suite à l'achat de produits de beauté.

LOGICIEL

Digilor a développé une application tactile implémentée sur les totems design 46 pouces comprenant différentes fonctionnalités :

La navigation simple et intuitive au sein d'un catalogue comprenant les 300 soins triés par catégories. Les clients ont ainsi accès à toutes les informations qu'ils recherchent (prix, rendu visuel, description du service,...) en quelques secondes et l'équipe de Passage Bleu dispose d'un outil flexible pour mettre à jour ses prestations.

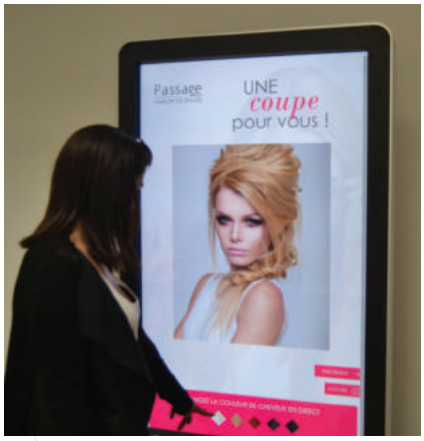
L'extension de gamme permettant aux clients de commander et d'acheter un grand nombre de produits de beauté même lorsque les stocks sont indisponibles en magasin.

La prise de selfie et son partage sur les réseaux sociaux directement via le totem tactile afin de diffuser ses expériences de vie à ses proches et de devenir prescripteur de la marque.

La mesure de la satisfaction clients suite à leurs visites ainsi que leurs inscriptions à une newsletter et programme de fidélité afin de construire une relation pérenne.

La mise à disposition de contenu multimédia pour découvrir le savoir-faire de Passage Bleu ainsi que les témoignages de clients.
La prise de rendez-vous pour différentes prestations via le totem afin d'éviter l'attente des clients et de décharger le personnel pour la réalisation de prestations.

***Écran d'accueil** de l'application Passage Bleu, donnant accès à toutes les fonctionnalités*



***Catalogue de coupes :** possibilité de changer en direct la couleur d'une coiffure sélectionnée*

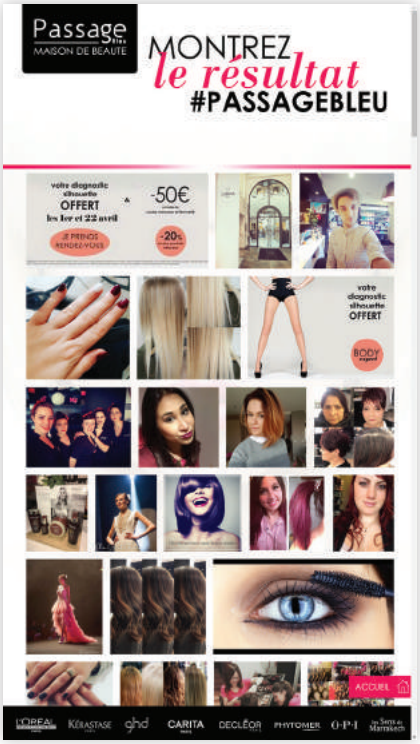
FORMATION ET INSTALLATION

Digilor a réalisé une formation pédagogique auprès des cadres de Passage Bleu afin qu'ils puissent s'approprier la solution apportée en magasin. Les conseillers peuvent ainsi aider les clients en points de vente à se familiariser avec les nouvelles technologies mises à leur disposition et à en tirer pleinement parti (prise de rendez-vous en totale autonomie, achat de produits, prise de connaissance des prestations proposées,...).

Digilor a également proposé ses services pour la livraison et l'installation des produits sur site. Ainsi pas d'embûches et d'accidents à vouloir intégrer seul le matériel avec un personnel non qualifié pour cette mission. Des experts ont apporté leurs compétences pour le câblage afin d'assurer une mise en route rapide des produits.

Chèque cadeau : *choisir et compléter soi-même son chèque cadeau sans attendre en caisse*

Selfie : *poster une photo sur Instagram avec le hashtag qui sera affichée sur le totem*



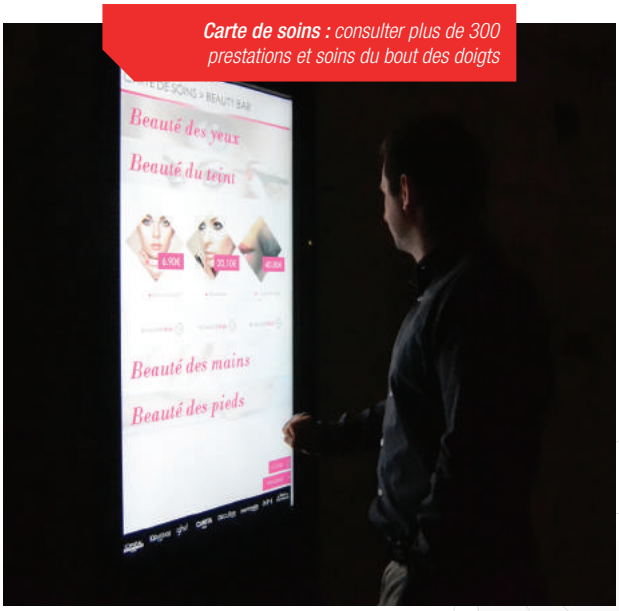
IV/ CONCLUSION

Accès simplifié à l'information, image de marque modernisée, satisfaction client augmentée, l'accompagnement stratégique de digitalisation proposé par Digilor a su concrétiser tous les objectifs de Passage Bleu. Le succès est tel que 5 agences sont d'ores et déjà équipées en solutions innovantes pour proposer une visite immersive dans l'univers du soin et de la beauté, et que beaucoup d'autres vont suivre dans les semaines à venir.

Ce projet témoigne une fois de plus du savoir-faire tant matériel que logiciel de Digilor et sa capacité à répondre à des problématiques à l'aide de la technologie tactile pour de nombreux secteurs d'activité.

Diagnostic beauté : *trouver les produits adaptés en fonction d'un problème ciblé*

Carte de soins : *consulter plus de 300 prestations et soins du bout des doigts*



Donnez votre avis : *remplir un questionnaire de satisfaction en quelques minutes*

digilor
marketing

Digilor propose une nouvelle vision du marketing basée sur les nouvelles technologies et l'expérience tactile. Afin d'animer vos points de vente, nous proposons des solutions nouvelles, surprenantes, qui sauront faire de votre enseigne un lieu unique. Spécialisés dans le développement d'interfaces tactiles, dynamiques, vitrines interactives, marketing mobile, nous vous accompagnons de l'élaboration de vos projets jusqu'à leur mise en application.

Les solutions tactiles que nous proposons sont de plus en plus utilisées dans les différents secteurs d'activités : Banque – Assurance / Immobilier / Finance / Hôpitaux / Commerces / Centres commerciaux / Salons – foires / Mairies / Concessionnaires / Universités… en optant pour une solution tactile innovante, vous vous démarquez de vos concurrents en proposant une expérience unique à vos clients. Digilor vous propose des solutions spécialement dédiées à votre secteur d'activité.

Donnez une nouvelle dimension à votre entreprise en bénéficiant du savoir faire de nos experts. Nous mettons à votre disposition la créativité et le savoir faire de nos équipes pour mener à bien vos projets. Nous faire confiance c'est développer votre chiffre d'affaires.

SHOWROOM NANCY
2 Allée des Tilleuls
54180 Heillecourt
03 55 20 97 50

SHOWROOM PARIS
2 Boulevard de la Libération, 93200
Saint-Denis
01 47 98 96 95

SERVICE COMMERCIAL
contact@digilor.fr
01 47 98 96 95

www.digilor.fr