

Avec Potion Social, PicWicToys gamifie son parcours client

Soucieux de repenser le parcours et l'expérience client des enfants et de leurs parents, PicWicToys a sorti fin 2019 une application mobile, développée par l'agence Tymate. Pour aller plus loin, le numéro un français du jouet a souhaité y ajouter une strate communautaire. Enjeu : permettre à l'enfant de poursuivre, une fois sorti du magasin, l'expérience vécue dans les allées, et insuffler à cette application la petite touche de magie propre à l'univers du jouet.

La startup Potion Social, qui crée et intègre des expériences communautaires à l'intérieur du parcours client, a donc proposé à l'enseigne d'implémenter ses briques technologiques donnant accès à davantage de fonctionnalités.

A la clé,

- › une « gamification » de l'expérience permettant aux enfants de vivre une expérience originale et ludique: création d'un avatar à leur image, chasse aux trésors dans le magasin, missions à accomplir pour gagner des points...
- › un outil de création de contenu à destination des collaborateurs en magasin pour leur permettre de développer l'éditorial en point de vente



DÉVELOPPER L'ENGAGEMENT DES PARENTS ET ENFANTS EN POINT DE VENTE DE MANIÈRE LUDIQUE

Sur l'application, PicWicToys, le parent est invité à créer un compte. L'enfant peut ensuite générer son avatar 3D. Baptisé Wic.Me et imaginé par V-Cult, il se personnalise à l'envie à l'aide de baskets, lunettes, accessoires... Place ensuite aux missions ! Chacune rapporte un certain nombre de points, échangeables contre des récompenses. Un exemple de défi ? Trouver la cape de Batman en magasin et la scanner. On peut ensuite l'ajouter à son avatar et remporter les points inhérents à la mission.

Pour les enfants, l'application mobile est un espace de jeu mêlant digital et vie réelle. Pour les parents, c'est un espace dédié à la communauté PicWicToys sur lequel ils peuvent vendre ou acheter des jouets d'occasion, retrouver l'ensemble des actualités de leur magasin favori telles que les animations programmées, les horaires, les ateliers enfants... Enfin, un onglet E-shop redirige automatiquement sur le site web marchand.

UNE API COMMUNAUTAIRE POUR FAIRE GAGNER DU TEMPS AUX AGENCES DIGITALES

La spécificité de Potion Social est de proposer dans une API unique l'ensemble des fonctionnalités sociales que peut déployer une enseigne : gamification, contenu et actualités, événements en magasin...

Pour PicWicToys, Potion Social a intégré une API pilotant la gamification et l'approche communautaire de l'application PicwicToys, évitant ainsi à l'agence de développement web de réécrire les process en partant de zéro. Implémenter à l'application mobile une API communautaire a ainsi permis un gain de temps considérable.

Disponible depuis décembre 2019 sur IOS et Android, l'application mobile se veut partie prenante de la stratégie phygitale de PicWicToys, qui allie un réseau physique de 63 magasins à un éco-système digital complet.



A propos de Potion Social

Créée en 2010 à Lille au sein d'EuraTechnologies par Antoine Leclercq, Potion Social est une solution SaaS qui permet aux enseignes d'intégrer des expériences communautaires dans le parcours client magasin (in-store) et e-commerce. Avec à son actif la création de communautés fédérant plusieurs millions de membres, Potion Social accompagne des enseignes telles que Auchan, Leroy Merlin, Wurth, Boulanger, L'Entrepôt du Bricolage.... L'enjeu est clair : maintenir le lien entre l'enseigne et ses clients une fois ceux-ci sortis du magasin et animer une communauté en local et en e-commerce. La solution Potion Social permet, par exemple :

- de gamifier le parcours client afin de développer l'engagement
- d'organiser, gérer et diffuser des événements en magasin
- de développer des forums clients permettant de co-créeer avec l'enseigne
- d'organiser des consultations clients (sondages, enquêtes, ...)

<https://potion.social/fr>

Contact presse :

Presse & Cie - Laetitia Munoz - Tél. 06 20 49 90 39 - lmunoz@presse-cie.com