

## KerAwen

Incubateur de Télécom Bretagne  
Technopôle Brest-Iroise  
Site de la Pointe du Diable  
135 rue Claude Chappe  
29280 Plouzané

Dirigeant : Jean-François SALAUN  
06 64 13 24 33  
jf.salaun@kerawen.com



Jean-François SALAUN

## Solution de ventes omni-canal pour les petits et moyens commerçants

En tant que directeur marketing et business développement des services convergents chez Oberthur Technologies, Jean François SALAUN a lancé le paiement mobile sécurisé (NFC). "En participant à la création de l'écosystème NFC entre les banques et les opérateurs mobiles, je me suis rendu compte que l'on avait oublié le commerçant". En janvier 2013, Jean François SALAUN arrive en Bretagne pour y développer son projet d'entreprise au sein de l'incubateur de Télécom Bretagne où il est hébergé depuis juillet 2013.

L'offre développée par KerAwen s'adresse à des commerces de proximité avec une solution qui permet de vendre sur tous les canaux : magasin, site web, drive, mobile, market place\*, ...

La solution peut s'adapter très simplement à tout moyen de paiement et même des monnaies électroniques telles que le Bitcoin, Héol ...

La solution KerAwen propose des innovations d'usage pour la restauration et le commerce de détail.

En restauration à emporter par exemple, « Le client peut passer commande depuis son mobile, sa tablette ou son pc, avant les heures de pointes, et venir retirer sa commande sans faire la queue, explique Jean-François Salaun ». La solution est optimisée par différents modules de fidélisation, de parrainage, de suivi de la commande en temps réel .... Le restaurateur quant à lui peut servir plus de clients aux heures de pointe, réduire le nombre des appels téléphoniques reçus ... »

Ou encore, dans un magasin de vêtements, "si la vendeuse est occupée, un simple scan du code barre vous permet de vérifier que votre taille est bien disponible."

KerAwen a aussi développé une application 'avant-vente' qui permet aux commerçants de découvrir l'historique "online & offline" de ses clients avant le passage en caisse.

Le service comprend un outil marketing omni-canal qui permet de définir des offres sophistiquées.

### Son offre :

C'est une solution 'tout en un' à destination des petits et moyens commerçants qui souhaitent offrir des expériences omni-canal. L'offre comprend :

- des applications pour les consommateurs : site web et application mobile
- des applications pour les vendeurs : avant-vente, caisse (classique et drive), outils marketing, application métiers.
- une gestion centralisée des produits et des clients

La solution sera commercialisée via des agences web, banques, opérateurs mobile...

### Les secteurs visés :

- La restauration
- Le commerce de détail

### Dernière actualité :

KerAwen vient de lancer une expérimentation chez deux commerçants: la boulangerie Symphonies à Brest et la boutique de jouets « Un Enfant gâté » à Brest.

*L'omnicanal dans wikipédia : un principe proche du cross canal. La nuance réside dans la continuité du parcours d'un canal à l'autre. Le consommateur omnicanal peut ainsi initialiser un panier de produits sur un média (son smartphone) et le continuer sur un autre (son ordinateur), tout en conservant son historique de recherche, son identifiant et son panier en cours.*

*\*Une market place : un espace virtuel géré par un opérateur qui permet la mise en relation d'un acheteur et d'un vendeur de manière sécurisée et organisée.*