

## IZIPASS

Depuis plus de 10 ans IZI PASS accompagne les restaurateurs et commerce de proximité de l'indépendant aux réseaux multi-établissements, dans la gestion et le développement de leurs activités. Forts de cette expérience, ils ont développé une large gamme d'outils permettant de répondre à ces problématiques. Avec les solutions d'IZI-Pass, le commerçant peut donc s'appuyer sur un interlocuteur unique pour construire ses stratégies d'acquisition clients, de fidélisation et de gestion de point de vente via : des systèmes de caisse innovant, de fidélisation, de sites de commandes en ligne, de borne de commande et d'application mobile.

<https://www.izipass.pro>



RESTAURATION



« L'ÉCRAN RENFORCÉ DES PRODUITS CROSSCALL EST UN VRAI PLUS »

**450**  
CLIENTS

## LE CHALLENGE

**Comment s'organise la flotte de terminaux mobiles chez vous ?**

Nous équipons nos clients avec nos solutions Izipass qui sont directement embarquées sur un téléphone, tablette etc... Nous avons déployé les smartphones Crosscall chez la chaîne Basilic & Co ainsi que chez les établissements VATEL (VATEL café, VATEL gourmet).

**Quelle était votre problématique ?**

L'inconvénient du métier de la restauration et donc de nos clients, est qu'ils ont les mains sales, grasses et mouillées. Quand on débarrasse une table, une assiette, nos serveurs sont mis à rude épreuve. La plupart du temps les serveurs mettent le téléphone au niveau de la taille : un coin de table et l'écran casse !

**Aviez-vous rencontré d'autres constructeurs de solutions concurrentes ?**

Nous avons travaillé avec une marque de smartphone non « durcie » et malgré le renforcement de la coque, l'écran se fissurait et la réactivité du terminal n'était pas idéale. Nous nous



### **ACTION-X3**

“**Pendant les coups de jus entre midi et deux, la moindre seconde de batterie est importante.**”



### **X-DOCK**

sommes aussi rapprochés d'autres marques de devices mais qui n'étaient pas des smartphones. Les usages étaient donc fortement limités.

#### **Quelle solution recherchez-vous ?**

Une solution avant tout solide avec une longue autonomie ! Et c'est le cas avec les produits Crosscall. L'écran renforcé est un vrai plus. La tenue de la batterie est bien plus importante que ce qui se fait sur le marché. C'est donc un vrai confort de travail pour les utilisateurs.

#### **Pourriez-vous me décrire la solution que vous avez choisie ? Comment fonctionne-t-elle ?**

Nous avons commencé à travailler avec Crosscall via le **TREKKER-X3**. Nous voulions vraiment pouvoir utiliser la technologie X-LINK. Comme nous voulions vraiment pouvoir utiliser la technologie X-LINK, nous avons poursuivi le déploiement avec des **ACTION-X3**.

#### **Que pensez-vous de l'écosystème d'accessoires et de la technologie X-Link ?**

Le « X-LINK » plait beaucoup aux clients. C'est assez génial. Ils adorent. Nous avons référencé la station de charge (**X-DOCK**). C'est un vrai confort, plus besoin d'ouvrir les capuchons d'étanchéité ni de brancher son smartphone. Les serveurs arrivent au comptoir, entre 2 commandes, ils le posent sur la station **X-DOCK**. C'est un vrai plus pour l'autonomie du smartphone.

#### **Et les autres accessoires ?**

Oui nous connaissons les autres accessoires comme la batterie externe (**X-POWER**). Dans les coups de jus entre midi et deux, la moindre seconde de batterie est importante. Nos clients ne peuvent pas se retrouver à cours de batterie.

#### **Quels sont les avantages pour vos collaborateurs et DSI ?**

Moins de casse. Ces produits résistent et évitent une perte de temps dans leur gestion quotidienne.



#### **Quelques retours d'expérience de vos clients ?**

Le client Basilic & Co l'a très bien accueillie. Et surtout le X-LINK, ils le demandent !

#### **La solution vous donne-t-elle entière satisfaction ?**

Oui nous sommes entièrement satisfaits. Le taux de casse est proche de 0%

#### **Recommanderiez-vous cette solution ?**

Oui. Nous en parlons même à notre entourage. A titre personnel, j'ai équipé mon épouse. Après 3 smartphones cassés, nous voulions un produit résistant.

Témoignage de Vincent Neveu,  
Responsable commercial IZI PASS