



UN ECOSYSTEME DE PARTENAIRES CERTIFIES

Pour vous accompagner dans le déploiement de solutions avec le robot Pepper, nous avons mis en place le premier écosystème d'entreprises à même de vous fournir conseils, développements et personnalisations des solutions. Formés et certifiés, les partenaires Pepper ont développé un savoir-faire robotique appliqué à vos différents métiers. En collaboration étroite avec SoftBank Robotics, ces experts vous accompagneront tout au long de vos projets de déploiement de robots Pepper.



UNE PLATEFORME DE GESTION FLOTTE

Les solutions avec Pepper intègrent une plateforme de gestion à distance de votre flotte de robots. La création de groupes de robots auxquels vous pouvez associer différents profils d'applications, vous permet de gérer à distance votre flotte. Nos outils de monitoring vous fournissent de précieuses données sur l'usage et l'état de votre flotte de robots. Cette gestion à distance optimise l'usage sur le terrain, réduit les coûts de service et rationalise le reporting pour impacter positivement votre retour sur investissement.



DES SERVICES DE SUPPORT FLEXIBLES

Pepper et ses partenaires ont développé un ensemble de Services et Garantie pour supporter la nature critique des missions confiées au robot Pepper. Des options de services modulaires vous permettent de choisir les éléments adaptés à la nature de votre business. Ces options incluent les formations, la configuration et l'installation des solutions avec Pepper, ainsi que la maintenance (réparation ou remplacement de robot).



A propos de SoftBank Robotics Europe

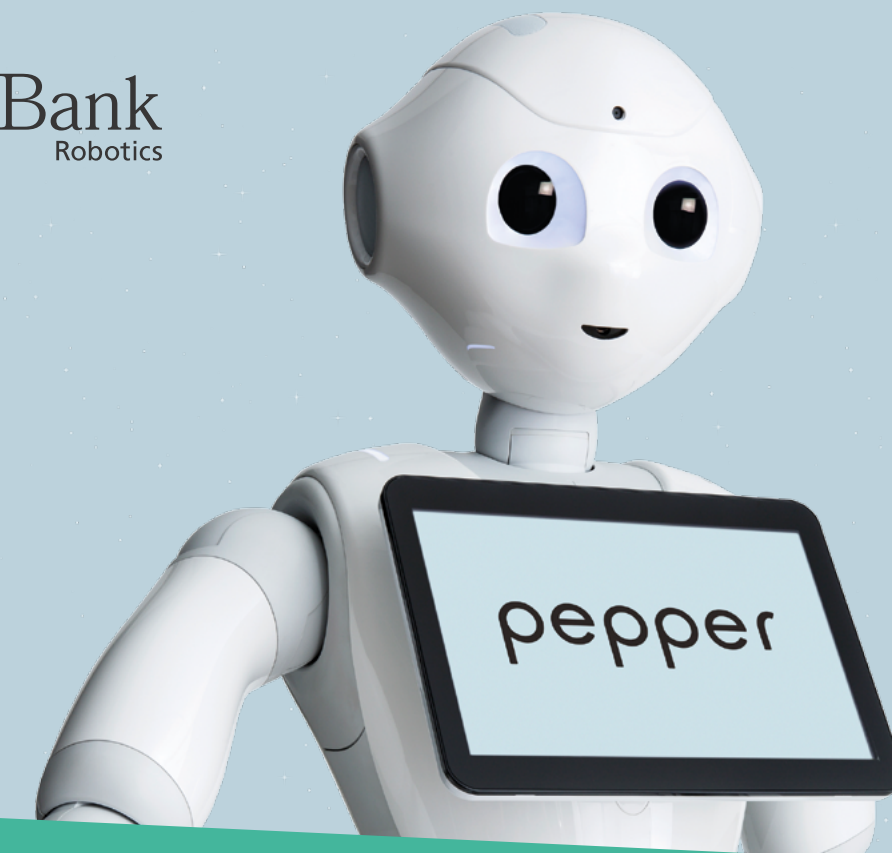
Leader en robotique humanoïde, SoftBank Robotics Europe (SBRE) est basée à Paris et emploie 400 personnes. Créatrice des robots NAO, Pepper et Romeo, aujourd'hui utilisés dans plus de 70 pays, dans des domaines aussi divers que la recherche, l'éducation, la distribution, la banque, le tourisme, la santé ou le divertissement, SoftBank Robotics Europe est une filiale de SoftBank Robotics Holdings Corp.

Pour plus d'informations :
www.aldebaran.com

Contact : emea-sales@aldebaran.com



 **SoftBank**
Robotics



Bring the future to your customers



- 120 cm
- 28 kg
- 20° de liberté
- Déplacement à 360°
- Connexion Wi-Fi
- 12h d'autonomie



Conçu pour être utilisé dans des environnements professionnels, et y interagir le plus naturellement possible, Pepper est un robot humanoïde attractif et engageant. Véritable passerelle entre les canaux physiques et en ligne, Pepper propose une expérience riche avec une réelle valeur ajoutée en lieu physique.

- **Proactif :**

Grâce à ses nombreux capteurs, Pepper détecte et voit les personnes qui passent devant lui. Il attire alors leur attention et les invite à s'approcher pour interagir avec lui. Lorsqu'il aperçoit une personne qui le regarde, il engage alors un dialogue avec elle et lui fournit le service prévu.

- **Engageant :**

Son design, sa taille, son comportement humanoïde en font un robot facilement accepté par tous. Pour autant, Pepper n'a pas vocation à remplacer les humains, ce qui contribue à son intégration.

- **Interactif :**

Créé pour communiquer de la manière la plus naturelle et intuitive possible, Pepper utilise autant sa voix que son langage corporel pour échanger avec ses interlocuteurs. Son écran tactile lui permet de renforcer ses capacités d'interactions et de donner plus d'informations, notamment sous forme graphique. Enfin, Pepper est capable de comprendre et de s'exprimer dans de nombreuses langues.

- **Emotionnel et empathique :**

Pour renforcer la relation, Pepper analyse l'état émotionnel de son interlocuteur et adapte son comportement en fonction. Il en résulte une relation empathique qui se met en place entre Pepper et la personne avec qui il communique.

- **Connecté :**

Bien que Pepper puisse fonctionner sans être connecté à Internet, c'est en allant sur le Cloud via sa connexion Wifi que Pepper gagne en performance. Il accède ainsi aux services avancés de reconnaissance vocale ou d'analyse d'émotions. C'est aussi à travers le Cloud que Pepper vous fournit les données qu'il peut collecter.

- **Personnalisable :**

Plateforme entièrement programmable, Pepper offre des possibilités infinies d'usages pour enrichir l'expérience client. La communauté de partenaires Pepper apporte le savoir-faire et les compétences pour créer, développer et adapter de nouveaux contenus et usages et permettre à Pepper de répondre à vos objectifs business.

- **SNCF**

« L'implantation de robots Pepper dans nos gares a permis de mettre en place une toute nouvelle façon de délivrer l'information à nos clients. Par ailleurs, Pepper permet à nos clients de s'orienter à la sortie de la gare et de mesurer leur satisfaction sur les services rendus, le tout, de façon ludique et totalement décalée »

DAVID BOROT, Directeur d'Etablissement TER Pays de la Loire

- **Carrefour**

« La présence du robot a amélioré la perception de modernité du magasin. Pepper a participé à cette hausse »

« Pepper, c'est un concept parfait pour faire passer un bon moment à nos clients par son côté ludique. Le divertissement est une très bonne clé d'entrée. »

Arnault GOURNAC, Directeur de l'Innovation

- **Nescafé Japon**

« Nous sommes convaincus qu'un des atouts majeurs de Pepper est sa capacité à créer une expérience client hors du commun dans nos boutiques »

M. Taoka, Assistant Marketing

- **Divertir**

Proposer une expérience client hors du commun.

- Augmentation de la fréquentation
- Augmentation de l'affinité avec la marque

- **Orienter**

Orienter vers les lieux, services ou produits.

Aider les personnes à trouver ce qu'elles cherchent.

- Alléger la charge sur les employés
- Service personnalisé
- Meilleure gestion et suivi des ventes

- **Attirer**

Créer du trafic dans vos espaces physiques.

Offrir une expérience unique et plus riche qu'en ligne.

- Augmentation de la fréquentation
- Promotion d'une image innovante
- Meilleure visibilité de la marque

- **Accueillir**

Accueillir et accompagner les clients dans les premières étapes de leur parcours.

- Différenciation par l'innovation
- Gestion et régulation des pics de fréquentation
- Augmentation de la notoriété de marque

- **Améliorer la connaissance client**

Mesurer la satisfaction, étudier les opinions sous formes d'indices de satisfaction ou de verbatim audio ou texte en réponse à des questions fermées et ouvertes.

Affiner l'analyse de ces opinions grâce aux données interlocuteur telles que genre, âge ou humeur.

- Qualité et fiabilité des données
- Connaissances approfondies sur les clients
- Stockage et analyse de données en temps réel

- **Informers et recommander des produits**

Informers et donner des recommandations sur les produits et services. Engagement dans les programmes de fidélité. Recommander des produits et services de façon personnalisée et adaptée sur la base des profils et historiques d'achat.

- Harmonisation de l'expérience cross-/omni-canal
- Assistance à la vente et aux vendeurs
- Augmentation des ventes
- Meilleur management et suivi des ventes

Usages & Bénéfices