



Innovation:

Wavy lance sa MarketPlace et se propulse dans l'e-commerce

Pour développer son offre de services, Wavy s'apprête à ouvrir sa propre place de marché, « MarketPlace », intégrée directement dans son application. Une première sur son secteur qui devrait faire des émules et une entrée en matière de e-commerce...

Paris, le 10 septembre 2019 – Depuis trois ans, Wavy propose aux artisans et commerçants une nouvelle façon d'administrer et de développer leur commerce. Forte de son outil global de gestion et de communication dédié aux salons de coiffure et instituts de beauté, qui l'a très vite rendue incontournable dans un secteur longtemps immobile, la startup s'apprête à lancer sa plateforme d'achat de produits. Celle-ci, très attendue dans le secteur, sera accessible directement depuis son application Wavy X, et connectée aux stocks de ses clients professionnels en temps réel.

En plus d'une information ciblée (via le blog Paroles de Coiffeurs et la plateforme de formation Koudecizo) et de services simples et ludiques pour l'encaissement, la gestion mais aussi la communication de leur salon ou institut, les 3.500 commerçants abonnés à Wavy pourront bientôt et pour la première fois y commander le nombre de produits techniques et de revente qu'ils veulent en un seul clic. Autres avantages : un accès aux promotions en temps réel, à des prix plus attractifs et des achats « dépalétisés » (plus d'obligation d'acheter en gros !).

Une marketplace à l'intelligence artificielle

Plus encore, cette marketplace aura la capacité de suggérer aux professionnels les bons produits à se procurer en fonction des préférences des clients du salon. Et d'anticiper les ruptures de stocks pour garder un stock optimisé et automatiquement mis à jour à l'entrée des articles en boutiques.

*« Après avoir simplifié l'encaissement, la communication et la gestion de plus de 3.500 salons, nous voulons révolutionner l'approvisionnement et la gestion des stocks. Ceux-ci peuvent représenter jusqu'à 25% du CA annuel de nos clients, c'est un donc enjeu majeur pour eux et une vraie condition de leur développement », explique **Clément MORENO, CEO et co-fondateur de Wavy**, « Commander des produits directement sur une application et ce, depuis n'importe quel écran et en toutes situations, c'est du jamais vu dans la coiffure ! »*

Désormais unique point de contact pour gérer et développer leur commerce, Wavy cible les indépendants, soit 90% des coiffeurs. Derrière l'outil, un réel parti pris : leur donner enfin plus de visibilité et de pouvoir pour négocier !

A propos de Wavy :

C'est grâce à ses expériences passées en salons de coiffure que Clément MORENO, co-fondateur et Président de Wavy, a compris le besoin de renouveau du secteur. En 2017, il lance Wavy avec l'ambition de révolutionner le secteur de la beauté au travers une solution globale permettant aux gérants de salons de coiffure et instituts de beauté de gérer leurs encaissements, leurs fichiers clients, leurs statistiques et leur communication. Dès le lancement, 60 salons de coiffure signent avec Wavy.

Une levée de fonds de 2,1M€ plus tard, une seconde version arrive sur le marché qui va encore plus loin dans les fonctionnalités : possibilités diverses de réservations en ligne, synchronisation des agendas, analyse de la clientèle et du CA, gestion de data, mais aussi communication digitale clés en main, etc.

3 ans après sa création, Wavy représente :

- **3.500** clients
- **12.000** utilisateurs quotidiens
- **300** nouveaux salons utilisateurs / mois
- **70** collaborateurs (vs. 35 il y a un an)
- **2,5M€ de CA** en 2018 pour la seconde année d'existence et **une croissance de 250%** entre la première et la deuxième année

Wavy est basé à Paris, Lyon, Marseille et bientôt à l'étranger.

Contacts presse :

Carine LENNUYEUX carine.lennuyeux@rp-aucarre.com +33 6 84 10 73 02
Aurélie PAUKER aurelie@wavy.co +33 6 49 29 65 09