

# Guide de l'entreprise

Tout ce qu'il faut savoir pour ouvrir votre espace, recevoir vos premiers clients et développer votre activité sur Biznis Konekte.

## En bref

Biznis Konekte réunit sur une seule plateforme la prise de rendez-vous, la réservation d'hébergement, la vente en ligne et le suivi de dossiers. Votre espace s'adapte automatiquement à votre métier, et les six premiers mois sont gratuits.

## Ce que contient ce guide

- **1. Ouvrir votre espace** — l'inscription en cinq étapes
- **2. Régler votre espace** — métier, horaires, fonctionnalités
- **3. Recevoir des clients** — rendez-vous, séjours, commandes
- **4. Encaisser** — paiements, portefeuille, retraits
- **5. Vous faire connaître** — code QR, flyer, boutique commune
- **6. Forfaits et abonnement** — ce qui devient payant, et quand
- **7. Sécurité et bonnes pratiques**
- **8. Questions fréquentes**

# 1. Ouvrir votre espace

L'inscription se fait depuis la page **Inscrire mon entreprise** et prend quelques minutes. Elle comporte cinq étapes ; votre compte n'est créé qu'à la fin, une fois le contrat signé.

- 1 Vos informations**  
Nom de l'entreprise, type d'activité, adresse, téléphone, puis vos coordonnées de responsable et un mot de passe d'au moins six caractères, à confirmer deux fois.
- 2 Politique et règlement**  
Le texte doit être déroulé jusqu'en bas pour que l'acceptation devienne possible. Vous certifiez aussi être habilité à engager l'entreprise.
- 3 Choix du forfait**  
Trois formules, toutes précédées de six mois gratuits. Vous pourrez en changer plus tard sans perdre votre période d'essai.
- 4 Signature du contrat**  
Un récapitulatif s'affiche, puis vous signez en saisissant votre nom complet et votre qualité (propriétaire, gérant, directrice...).
- 5 Activation**  
Votre espace est créé et votre essai gratuit commence. Rien n'est prélevé. Vous pouvez, si vous le souhaitez, régler un mois par avance : il repousse d'autant votre première échéance.

## Important

Le type d'activité choisi détermine les fonctions de votre espace. Un hôtel obtient les chambres et les séjours, une boutique le catalogue et les commandes, un cabinet le suivi de dossiers. Vous pourrez ajuster cela à tout moment.

## Validation par l'équipe

Votre inscription est examinée avant que votre page ne devienne publique. Vous pouvez préparer vos services, vos chambres ou vos produits pendant ce temps.

## 2. Régler votre espace

### Choisir vos fonctionnalités

Dans **Paramètres & horaires**, la carte « Fonctionnalités de votre espace » liste les neuf modules disponibles. Décochez ceux dont vous n'avez pas besoin : les sections correspondantes disparaissent de votre menu. Vous pouvez aussi activer un module que votre métier ne propose pas — une boutique qui souhaite prendre des rendez-vous, par exemple.

| Module                    | À quoi il sert                        | Métiers concernés                         |
|---------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------|
| Rendez-vous               | Créneaux, calendrier, réservations    | Salons, cliniques, garages, cabinets      |
| Équipe                    | Membres de l'équipe et leurs horaires | Tous                                      |
| Chambres & séjours        | Hébergement, tarifs, planning         | Hôtels, auberges                          |
| Restaurant & bar          | Carte et menu                         | Restaurants, hôtels                       |
| Catalogue                 | Vitrine de produits avec stock        | Commerces, pharmacies, salons             |
| Commandes & livraison     | Panier, zones, retrait                | Commerces, restaurants                    |
| Programmes & inscriptions | Classes, filières, places             | Écoles, universités                       |
| Suivi de dossiers         | Étapes, pièces, honoraires            | Notaires, avocats, arpenteurs, comptables |
| Service d'urgence         | Numéro direct, état d'affluence       | Cliniques, hôpitaux, pharmacies           |

### Horaires et jours d'ouverture

Les créneaux proposés à vos clients découlent directement de vos horaires. Un jour fermé n'affiche aucune disponibilité. Pensez à les mettre à jour avant les fêtes.

### Personnalisation

Couleurs, logo et bannière donnent son identité à votre page publique. Le logo peut être un simple texte de deux lettres si vous n'avez pas d'image.

## 3. Recevoir des clients

### Rendez-vous

Créez vos services avec leur durée et leur prix : la durée détermine les créneaux proposés. Une réservation arrive en attente ; vous la confirmez depuis **Rendez-vous** ou le tableau de bord. Chaque changement envoie un message WhatsApp au client.

### Chambres et séjours

Chaque type de chambre porte un prix par nuit, une capacité, une quantité et jusqu'à huit photos. La première photo sert de vignette.

- **Plans tarifaires** — plusieurs façons de vendre la même chambre : tarif standard, non remboursable moins cher, avec petit-déjeuner.
- **Saisons** — ajustez les prix sur une période, en pourcentage ou en montant fixe.
- **Politiques** — heures d'arrivée et de départ, séjour minimum, taxes, acompte, délai d'annulation.
- **Planning** — grille sur quatorze jours indiquant les chambres libres par jour.

### Catalogue et commandes

Ajoutez vos produits avec photo, prix, éventuel prix promotionnel et stock. Le stock se règle au clic depuis la liste. Un produit épuisé disparaît automatiquement de votre page publique.

- **Zones de livraison** — chacune avec son tarif et son délai ; une adresse hors zone se voit appliquer les frais par défaut.
- **Retrait sur place** — indiquez vos horaires de retrait.
- **Service en chambre** — si vous avez des chambres, le client logé chez vous indique son numéro et ne paie aucun frais de livraison.
- **Taksi Konekte** — un bouton transmet la course, avec l'adresse, le repère et le montant à encaisser.

#### Le stock est décompté à la confirmation

Pas au moment de la commande. Un panier abandonné ne bloque donc aucun article. Si vous annulez une commande confirmée, le stock est automatiquement restitué.

## 4. Encaisser

Vous choisissez ce que vous acceptez : le paiement en ligne, le paiement à la remise, ou les deux. Le réglage se trouve dans **Livraison & retrait**.

| Moyen                     | Comment ça marche                        | Quand l'argent arrive                                    |
|---------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| MonCash, NatCash, Kashpaw | Le client règle en ligne avant la remise | Immédiatement sur votre portefeuille, commission déduite |
| Espèces à la livraison    | Le client paie au livreur ou au comptoir | Directement entre vos mains, aucune commission           |

### Portefeuille et retraits

La section **Portefeuille & Paiements** affiche votre solde et l'historique des encaissements. Vous demandez un retrait vers MonCash ou NatCash quand vous le souhaitez, à partir de 1 000 HTG.

### Commission

Elle ne s'applique qu'aux sommes encaissées **en ligne** par la plateforme, et son taux dépend de votre forfait : 10 % en Découverte, 5 % en Pro, 3 % en Hôtellerie & Commerce, plafonnée à 500 HTG dans ce dernier cas.

## 5. Vous faire connaître

### Votre code QR et votre flyer

La section **Code QR & flyer** vous donne un code que vos clients scannent avec l'appareil photo de leur téléphone. Ils arrivent directement sur votre page, prêts à réserver ou à acheter, sans aucune application à installer.

- Téléchargez le code seul, au format SVG : il reste net de la carte de visite à l'affiche.
- Ou générez un **flyer A5 complet**, avec votre nom, une accroche, le code et quatre étapes expliquant comment s'en servir. Il s'imprime ou s'enregistre en PDF.
- Placez-le à l'entrée, sur le comptoir, au dos de vos cartes et reçus, ou en photo de profil sur vos réseaux sociaux.

### La boutique commune

Si le module Catalogue est actif, vos produits apparaissent automatiquement dans la boutique de la plateforme, où les acheteurs comparent les offres de tous les vendeurs. Rien à faire de votre côté.

### Votre lien public

Le tableau de bord affiche votre adresse publique, avec un bouton pour la copier et la partager sur WhatsApp ou Facebook. C'est le lien à mettre dans votre bio et vos publications.

## 6. Forfaits et abonnement

Toute nouvelle entreprise bénéficie de **six mois gratuits**, quel que soit le forfait choisi. Aucun prélèvement n'a lieu avant la fin de cette période.

| Forfait               | Prix mensuel | Commission        | Pour qui                                                         |
|-----------------------|--------------|-------------------|------------------------------------------------------------------|
| Découverte            | Gratuit      | 10 %              | Démarrer sans engagement : 3 services, 1 employé, 20 produits    |
| Pro                   | 1 500 HTG    | 5 %               | Services et équipe illimités, catalogue, commandes, statistiques |
| Hôtellerie & Commerce | 4 000 HTG    | 3 % (max 500 HTG) | Hôtels, restaurants et commerces à fort volume                   |

### Suivre votre abonnement

La section **Mon abonnement** affiche vos jours gratuits restants, la date du premier prélèvement et l'historique des règlements. Vous y changez de forfait à tout moment : cela ne modifie pas votre date de fin d'essai.

#### **Vous restez libre**

Vous pouvez changer de forfait ou arrêter à tout moment avant la première échéance, sans aucun frais. Les rendez-vous et commandes déjà acceptés restent bien sûr dus.

## 7. Sécurité et bonnes pratiques

### Protéger votre compte

Activez la **vérification en deux étapes** dans Paramètres : à chaque connexion, un code à six chiffres vous est envoyé par WhatsApp. Même si quelqu'un découvre votre mot de passe, il ne peut pas entrer dans votre espace.

### Au quotidien

- Confirmez ou refusez les demandes rapidement : le client reçoit un message à chaque étape.
- Tenez vos horaires et vos stocks à jour — c'est ce qui évite les malentendus.
- Répondez aux avis, même négatifs : les futurs clients les lisent.
- Vérifiez votre solde et demandez vos retraits régulièrement.
- Ne partagez jamais votre mot de passe, ni les codes reçus par WhatsApp.

## 8. Questions fréquentes

### Faut-il un ordinateur ?

Non. Tout fonctionne depuis un téléphone : la gestion de votre espace, vos rendez-vous, vos commandes et vos retraits.

### Que se passe-t-il après les six mois ?

L'abonnement du forfait choisi devient exigible. Vous en êtes prévenu à l'avance, et vous pouvez changer de forfait ou arrêter sans frais avant l'échéance.

### Puis-je modifier mon type d'activité ?

Oui. Vos modules se réajustent automatiquement, et vous gardez la main sur ceux que vous souhaitez activer ou non.

### Mes clients doivent-ils créer un compte ?

Non. Ils réservent ou commandent en laissant simplement leur nom et leur téléphone.

### Comment mes clients me trouvent-ils ?

Par la recherche de la plateforme, par les catégories, par la boutique commune si vous vendez des produits, et par votre lien ou votre code QR que vous partagez vous-même.

### La commission s'applique-t-elle aux paiements en espèces ?

Non. Elle ne porte que sur les sommes encaissées en ligne par la plateforme.

### J'ai oublié mon mot de passe.

Écrivez-nous sur WhatsApp avec l'email de votre compte. Nous vérifions votre identité avant toute réinitialisation.

#### Besoin d'aide ?

WhatsApp et téléphone : **+509 4490 1724** — du lundi au vendredi, 8 h à 17 h.

Email : **info@bizniskonekte.com**

Vous trouverez aussi une page de questions fréquentes et un formulaire de contact sur le site.