

Lyon, le 12 janvier 2006.

LE SOMMELIER INTERACTIF : UNE EXPERIENCE REUSSIE

**MONSIEUR CHRISTOPHE FRAPPEZ, DIRECTEUR DU SUPER U DE SISTERON,
A RECEMMENT DOTE SON RAYON VIN D'UNE BORNE «SOMMELIER INTERACTIF
ET IL A BIEN VOULU REpondre A NOS QUESTIONS.**

Vous avez récemment installé une borne «Sommelier Interactif» dans votre rayon vin. En êtes-vous satisfait ?

Oui, tout à fait. La borne répond à mes attentes. Elle a de vraies qualités techniques et de conseils.

L'installation et la mise en service se sont très bien passées. L'équipe Cyberdeck s'est montrée très réactive.

Je voulais un outil technique et attractif, capable de fournir du conseil à mes clients. Aujourd'hui, grâce à la borne, mon magasin a gagné en professionnalisme et c'est tant mieux !

Pourriez-vous m'en dire plus sur l'utilisation de la borne par les consommateurs ?

La fréquence d'utilisation de la borne est élevée.

J'ai remarqué que nos clients utilisent surtout le lecteur code-barre pour conforter leur choix ou valider un accord met/vin. La fiche produit constitue donc une aide précieuse au moment de la sélection.

En outre, je constate que notre clientèle s'est très vite appropriée la borne et ses fonctionnalités, ce qui me rassure sur mon investissement.

Avez-vous des données chiffrées sur le chiffre d'affaires supplémentaire généré par la borne dans votre rayon vin?

C'est difficile de chiffrer les performances d'une borne de conseils.

Ce que je peux vous dire c'est que nous avons pris le temps de bien faire les choses.

La mise en place de la borne s'est accompagnée d'autres opérations d'amélioration comme l'implémentation d'outils de suivi.

Aujourd'hui l'ensemble des efforts que nous avons réalisé pour le rayon vin est payant.

Nous avons enregistré une hausse des ventes de 10%.

Cette progression est-elle entièrement attribuable à la borne ?

Difficile de savoir...mais il est sûr qu'elle est un élément fort de ce succès.

Quels échos avez-vous de la part de vos clients?

Les clients que j'ai interrogés ou ceux qui m'ont interpellé dans le magasin sont très satisfaits de la borne, qui leur donne de bons conseils.

Lors du choix d'un cru, il existe souvent un moment de doute. La borne est là pour le supprimer en renseignant le client sur sa sélection. Grâce aux informations disponibles, il peut valider son choix.

Le sommelier interactif a-t-il une influence particulière sur l'image du magasin ?

Oui, je pense. Grâce à la borne, nous améliorons considérablement notre niveau de service client et donc nous fidélisons notre clientèle. Mais surtout nous devenons spécialiste, ce qui est un avantage certain pour l'image du magasin mais aussi vis à vis de la concurrence.

A propos de la borne Sommelier Interactif

La borne Sommelier Interactif est la solution technologique de Cyberdeck pour le rayon Vin des grandes surfaces alimentaires.

Un simple passage devant le lecteur « code barre » indique instantanément tous les renseignements nécessaires au choix d'un cru. A la fiche descriptive s'ajoutent les fonctions « coups de cœur » et association mets/vins. Grâce à la borne, véritable outil d'aide à la vente, le client est guidé et rassuré dans son achat.

Fidélisation et hausse du panier moyen sont donc les maîtres mots de cette solution prisée par l'univers de la GMS (Grandes et Moyennes Surfaces).



A propos de Cyberdeck

Créée en 1998, Cyberdeck est leader en France des solutions de bornes interactives et commercialise des solutions packagées (matériel, logiciel, service et contenu) auprès de la Grande Distribution, l'administration, les services publics et les grands groupes industriels.

Cyberdeck est cotée au compartiment C de l'Eurolist (Code ISIN : FR0004154151). Des informations complémentaires sur la société et ses produits sont disponibles sur le site Internet à l'adresse suivante : www.cyberdeck.com

Cyberdeck

Alain Villenave – Président Directeur Général

Tel : 0 820 820 170

E-mail : df@cyberdeck.com