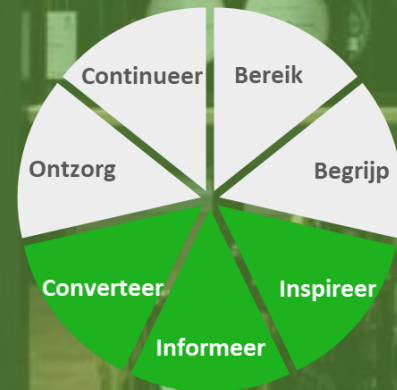


Touchscreen en interactief wijnrek

De digitale wijnwijzer helpt bij het vinden van de juiste wijn



Techniek: touchscreen en interactief rek

Executive Summary

De touchscreenapplicatie en het interactieve rek hebben als doel klanten te inspireren en informeren om zo een aankoop te vergemakkelijken (converteer).

Uitdagingen

Drinkcenter Oud-Turnhout, onderdeel van brouwerij Corsendonk, verkoopt een groot scala aan alcoholische en niet-alcoholische dranken. Deze casus richt zich in het bijzonder op de verkoop van wijnen.

Een belangrijke uitdaging voor het Drinkcenter is klanten helpen met het maken van een keuze wanneer zij wijn willen kopen. Veel klanten vinden dit moeilijk door het grote en diverse aanbod, wat resulteert in keuzestress.

Technologie

Om op deze uitdaging een antwoord te bieden, installeerde DOBIT Solutions een

touchscreenapplicatie in combinatie met een interactief wijnrek in de winkel.

De touchscreenapplicatie draait op een display in de winkel. Bezoekers kunnen via de applicatie wijn zoeken op basis van hun voorkeuren, of het nu kleur, land, druif of het te combineren gerecht is.

Zodra de bezoeker op het display een filter selecteert, licht het wijnrek op bij de flessen wijn die voldoen aan zijn/haar selectie. Naarmate de bezoeker verder filtert zal het wijnrek enkel oplichten bij die flessen wijn die overeen komen met zijn/haar keuze. Op deze wijze wordt de technologie samengebracht met de fysieke winkelbeleving.

Deze technologische oplossing beoogt klanten te inspireren en informeren om hen zo tot een (herhaal)aankoop te verleiden, zodat meer klanten overgaan tot de aankoop van wijn.

Inzichten

De applicatie biedt via een dashboard continu inzicht in zaken zoals:

- aantal gebruikerssessies (vb. in eerste maand 783 unieke sessies)
- opgezochte wijnsoorten
- meest gebruikte filters
- welke wijnen populair zijn

Op basis van deze gegevens kunnen het assortiment en het stockbeheer geoptimaliseerd worden.

Resultaat en voordelen

De resultaten tonen aan dat deze interactieve oplossing een succes is. Drinkcenter Oud-Turnhout zag een stijging in de verkoop van hun wijn (= stijging in omzet).

Daarnaast biedt de wijnwijzer medewerkers ook ondersteuning om klanten advies te geven waardoor klanten met meer vertrouwen kopen (= stijging in klantenbeleving en -tevredenheid).

Tot slot zorgt de digitale wijnwijzer ervoor dat klanten het Drinkcenter als een innovatieve retailer zien. Deze implementatie werd ook opgepikt door de pers wat zorgde voor extra pr (= stijging in bereik).

Vereisten & budgetindicatie

In het geval van de digitale wijnwijzer zat er tussen idee en oplevering zes maanden om tot een volledig geïntegreerde oplossing te komen (metaalwerk retailfitting-systemen, interactieve verlichting, digitale prijskaarten). Met uitzondering van internetaansluiting en stroom zijn er geen specifieke vereisten voor het implementeren van een gelijkaardige oplossing waaraan een retailer moet voldoen.

Het budget voor implementatie is sterk afhankelijk van de wensen van de retailer en de grootte van de winkel.

De totale oplossing omvat de touchscreen-applicatie, hardware, de rekken, het touchscreen en interactieve verlichting.

Key take-aways

- Vertrek steeds vanuit de noden van je klant en kijk zo hoe technologie een meerwaarde kan bieden.

- De technologie draagt bij aan het aantal verkopen en heeft daarnaast ook invloed op het imago van de winkel (innovatief).
- Een goede samenwerking en zorgvuldige aandacht voor technologische integratie zijn belangrijke randvoorwaarden om het project te doen slagen.
- De kwaliteit van de onderliggende database bepaalt hoe sterk de uiteindelijke applicatie is. Hoe meer relevante informatie er over de producten is, hoe interessanter de zoekfunctie en zoekresultaten.
- In combinatie met een handscanner ontstaat tevens een tijdswinst voor het personeel. Het aanvullen van producten in de winkel is door het oplichtende interactieve rek eenvoudiger.

Deze retail business case werd aangeleverd door DOBIT nv voor het speerpuntproject Digitale transformatie van de fysieke winkel van Hogeschool PXL Innovatief ondernemen

Met dit onderzoeksproject worden handvaten aangereikt aan retailers in Vlaanderen om een doelgerichte technologietransfer te versnellen.

Meer informatie:

<https://retailinnovatie.pxl.be/digitale-transformatie-fysieke-winkel/innovatiefondernemen@pxl.be>

Over DOBIT nv

DOBIT nv biedt digital signage en interactieve schermcommunicatie – van concept tot installatie en content creatie.

DOBIT nv

Industrielaan 6

2250 Olen

+32 (0)14 285 785

info@dobit.com

solutions.dobit.com

<https://solutions.dobit.com/nl/realisaties/corsendonk>

