

Internity inaugure la vente assistée avec Surface

Internity se lance dans la mise en place de tables tactiles Microsoft Surface dans cinq de ses magasins. S'en suivra un déploiement dans des corners implantés dans des centres commerciaux grâce auxquels la vente sera complètement dématérialisée.

Disposant d'un réseau de 176 magasins et d'un site d'e-commerce, l'enseigne multimédia Internity recourt aujourd'hui aux tables tactiles Microsoft Surface et aux applications créées par l'entreprise After-mouse.com pour commercialiser ses 7 000 références. L'objectif consiste notamment à présenter l'information sur ces produits d'une manière interactive et ludique. La solution conçue par le prestataire se compose de cartes et de cubes que les clients et les vendeurs devront poser sur l'écran horizontal de Surface. Alors que les cubes, « Ordinateurs portables », « Netbooks », « Téléviseurs LCD », « Téléphones » et « Opérateurs » permettent à l'utilisateur d'ouvrir une gamme de produits correspondants, dans un carrousel d'une vingtaine de références, les cartes (du type cartes de fidélité) sont nécessaires pour effectuer le processus d'achat, avec la sélection des produits dans un « panier » depuis la table tactile. Enfin, on peut également accéder à une fiche produit très complète en déposant des articles factices sur l'écran, tel qu'un téléphone mobile de démonstration. L'intérêt pour le client est évidemment de pouvoir consulter en magasin la mine d'informations qui n'était jusqu'ici disponible que sur Internet. Outre les caractéristiques traditionnellement étiquetées sur les rayons, il aura désormais accès aux photos de l'article choisi dans tous ses coloris, à sa modélisation en 3D sous tous les angles, à ses accessoires, voire à

des vidéos. Toujours sur la table Surface, ce même client aura la possibilité d'afficher simultanément de deux à cinq fiches produit afin de les comparer. Pour le paiement, le consommateur utilisera la carte client que le vendeur lui aura remise et qu'il posera sur la table tactile avant de composer son code secret sur cette dernière. Le montant de ses achats sera alors directement transmis en caisse. Mais il sera également possible d'effectuer le règlement depuis Microsoft Surface, par carte bancaire via un terminal de paiement électronique, quand il s'agira de libres-services. Du côté d'Internity, un extranet permet de gérer le catalogue des produits présentés sur les tables Surface en modifiant les descriptifs, les prix et les photos de la même façon qu'il le ferait sur son site web. Autre fonction originale,

l'application développée par After-mouse.com présente les 176 magasins Internity, modélisés sur Virtual Earth. Le client aura ainsi la possibilité de localiser sur une carte géographique chacun de ces points de vente et, au moyen d'un livre virtuel, de les découvrir plus précisément, afin d'en connaître par exemple les horaires d'ouverture. Les points de vente d'Internity ayant une surface moyenne de 70 m², il était essentiel que le système ne génère pas des files d'attente autour de la table tactile. Le « multi-user » constituait donc un impératif. Grâce aux applicatifs développés par le prestataire d'Internity, les tables Surface permettent en effet d'afficher à la fois l'image de plusieurs produits mais également d'être utilisées par deux ou trois personnes en même temps. Une bonne précaution quand on observe l'intérêt que suscite Microsoft Surface auprès du public. Car au-delà de cet aspect « magique », Internity voit surtout dans ce système le moyen de proposer des services complémentaires aux consommateurs pour effectuer leurs achats. Un outil qui devrait permettre à cette chaîne de magasins d'accroître sa visibilité et de créer de nouveaux modèles de vente dématérialisée. ●



Vendues 11 000 euros, les tables tactiles Microsoft Surface sont proposées par After-mouse.com en *leasing* sur 36 ou 48 mois. Aux États-Unis, elles auraient permis à AT&T de diviser par trois le temps de vente et d'accroître de 20% son chiffre d'affaires.