

RISPOSTE DI MANOR

- **In quante filiali sono presenti le casse self check out?**

Meno del 10% sul totale dei negozi.

- **Laddove c'è la possibilità di scelta, quanti clienti preferiscono il self check out in percentuale?**

È difficile generalizzare. Dipende dal prodotto, dalla quantità di acquisti, dal fatto che il cliente abbia la carta fedeltà o meno, dall'età del cliente. Comunque riceviamo riscontri positivi da parte della clientela per quanto concerne le casse self check out.

- **Attraverso l'uso delle casse self check out il consumatore si sostituisce di fatto al cassiere/alla cassiera. Questo ha comportato o comporterà una riduzione del personale impiegato? E se sì, in che misura?**

Abbiamo diversi obiettivi utilizzando le casse self check out. Innanzitutto, si tratta di sfruttare meglio le superfici poiché un più ampio numero di casse self check out può essere piazzato in uno spazio ridotto. Inoltre i nostri sistemi sono ibridi, ciò significa che le casse possono essere utilizzate sia come casse self check out sia come casse con il personale. Questa possibilità è molto apprezzata dai clienti, soprattutto nelle ore di punta. Proponendo casse self check out alla nostra clientela, i nostri collaboratori possono concentrarsi meglio sui bisogni dei clienti e eseguire compiti più ergonomici ("des tâches plus ergonomiques" nel testo).

- **Quanto costa mediamente un'operazione di check out alla cassa self service e quanto alla cassa classica?**

Non è possibile paragonare questi due metodi poiché, come detto, gli acquisti della clientela sono molto vari.

- **L'eventuale risparmio che deriva dall'uso delle casse self service ha determinato o determinerà una riduzione del prezzo dei prodotti (o comunque un riconoscimento economico per il cliente che "presta" la sua opera al posto del cassiere)?**

Gli investimenti nelle casse self check out non devono essere sottostimati e si ammortizzano solo dopo un certo lasso di tempo. Inoltre, siamo tenuti a fare dei controlli statistici e dei controlli dei minorenni nel caso in cui si tratti di vendita di alcolici. Ecco perché una riduzione dei prezzi non è realistica, almeno a breve termine.