



Suite aux différentes publications sur le site et aux contacts personnels chaleureusement entretenus par Richard les retours de nos amis vigneronns ont été très positifs :

- Tous ont été sensibles à notre démarche, **ils nous attendent chez eux à l'occasion pour une visite** de leurs chais, boutiques et vignes,
- **Leurs besoins** sont les suivants :

Brice DE GAYE (Bordeaux supérieur) :

- **Œnotourisme (virtuel et réel) :** il propose une visite guidée et commentée de la propriété en live. Munie d'une caméra connectée en live, on accompagne son équipe sur tout le parcours de visite, l'occasion de profiter d'une visite privée et de poser toutes les questions en temps réel.

Pour terminer en beauté, il livre, quelques jours avant votre rendez-vous, des échantillons de nos vins qu'on dégustera avec les équipes en live en fin de visite.
- **Ambassadeur des vins :** il s'agit de réaliser des commandes groupées et à partir de 20 caisses ; la livraison des vins est gratuite des vins. En contrepartie, ses vins sont vendus au tarif propriété franco de port pour le consommateur final et l'ambassadeur bénéficie de 10% de vins gratuits ainsi que d'une visite/dégustation vidéo en live avec nos équipes.
- **Gestion d'un camion spécialisé :** il recherche des auto-entrepreneurs et ou caviste pour gérer un **Wine Truck** dans leur zone de prédilection. Suivant les préférences de chacun, ce camion pourra servir de cave éphémère sur des

marchés, événements, mais aussi de bar à vin pour des événements publics ou privés

Baptiste DUBRULLE (Bourgogne / Rully)

- **Vendanges** : Baptiste recherche des vendangeurs à partir du 25 Août ; il va nous envoyer un mail très prochainement pour détailler les conditions (logement, rémunération, etc...) ; il serait très heureux d'accueillir des Sussus pour cela

Gérard SAMBIN (Beaujolais / Fleurie et Moulin à Vent) :

- **Ventes** : le besoin porte sur la reprise des ventes et la recherche de solutions pour compenser les ventes perdues : Comment trouver de nouveaux clients, renouer des contacts
- **Missions** confiées à des Sussus: il souhaiterait confier des missions de prospections, après formation au Domaine ou avec ses diaporamas associés à des conférences téléphoniques. Ces prospections pourraient se faire dans le cadre de leur réseau (famille, amis, relation de travail), afin de réaliser des ventes.
- **Participation financière** : Un pourcentage en bouteilles sur les ventes réalisées serait donc donné aux volontaires

Elisabeth FOUREUR (Champagne), Julien BROCARD (Bourgogne/Chablis), Edouard DULAC (Caviste) et Dominique RIBEREAU GAYON (spiritueux) n'ont pas de besoin particulier pour le moment, mais tiennent beaucoup à conserver des relations avec des Sussus, **le réseau et les contacts sont très importants** pour eux, nous affinerons par la suite.