

「オフィスや店舗を自由に。」 ～店舗の集客向上編～



Wi-Fiで
ビジネスが
変わります

京王アートマン様(生活雑貨専門店)

2015年7月導入

Wi-Fiを活用し、販売機会を逃さない接客スタイルを実現

京王アートマン様は、首都圏の駅ビルを中心に複数の生活雑貨専門店を運営しています。Wi-Fiニーズの高い外国人観光客の増加に合わせ、快適にインターネットを利用できるよう「ギガらくWi-Fi ハイエンドプラン」を導入しました。SSIDとパスワードでWi-Fiを利用する方法に加えて、来店者のFacebookのアカウントでWi-Fiを利用する方法^{※1}も用意しており、快適なWi-Fiインターネットを簡単な手順で提供できるようになりました。

また、来店者が増える休日でも、「ギガらくWi-Fi ハイエンドプラン」は、Wi-Fiアクセスポイント装置1台あたり50台まで(推奨)のスマートフォンやタブレットを同時接続できるので、来店者はもちろん、タブレットで来店者に商品説明をする店員にもWi-Fiインターネットを安心して提供できています。



お客さまの声

Facebook[®]で店舗のPRとおもてなしを同時にできる

来店者が店舗のFacebookページにチェックインし、Wi-Fiを使うことで、店舗の名前が来店者の友達のタイムラインに表示されるので、店舗を広く知ってもらうことができます。また、来店者がWi-Fiに接続してインターネットを利用すると、店舗のホームページを最初に表示し^{※2}、セール情報や商品のPRをタイムリーに行うことで、「プラス1商品」の売上アップの取り組みをしています。

※1 通信が暗号化されません。

※2 一部の端末では正常に動作しないことがあります。

◎「Facebook」は、Facebook,inc.の登録商標です。

◎文中記載の組織名・所属・役職・サービス名などはすべて2015年9月時点(インタビュー時)のものです。

◎文中記載の会社名および製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

◎上記事例はあくまでも一例であり、すべてのお客さまについて同様の効果があることを保証するものではありません。

タブレットを活用し、外国人観光客への接客品質を向上

外国人観光客から日本製カバンに関する問合せを多く頂きます。翻訳アプリを入れたタブレット端末を使い、展示していない商品もカタログで提案できるようになり、『濃い』接客が可能になりました。今後は、在庫管理システムと連携させ、取寄せ販売もできるようにするなど、販売機会を逃さない取組みを強化していこうと考えています。

(吉祥寺店 店長)