

業務効率

UP

導入事例

Windows phoneを 導入し、店舗間での 在庫確認を迅速化。 大幅に業務効率UP!

株式会社 トリキ

■本社:東京都港区南麻布1-5-1 大東ビル ■設立:1970年 ■従業員数:233名 ■<http://www.yukitorii.co.jp/>
 ■1952年、銀座に初めて洋装店を開店して以来、三代にわたりデザインによってブランドを守り続けてきた株式会社トリキ。
 デザイナー鳥居ユキ氏は1975年にパリコレクションに参加。以来、30余年連続して参加し続けたパリコレクションや東京の
 コレクションのクリエイションは毎シーズン女性たちに人気を博し、変わらぬ支持を受けている。百貨店不況が叫ばれた近年
 の市場にあって、着実に店舗数の拡大を実現。銀座の旗艦店のほか、全国70の百貨店に出店。



導入前

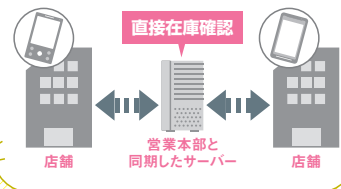
BEFORE

店舗同士では、直接在庫の問い合わせができず、
その都度本社で情報を仲介。お客さまに素早い対応ができない…。

導入後

AFTER

Windows phoneで 他店の在庫検索や入荷情報、 売上報告がリアルタイムに!



【ソフトバンクでココが変わった!】

従来、在庫問い合わせは営業本部を介していたため、タイムラグが発生しお客さまを逃がすことも…。Windows phone [X04HT][X02T]と、品番バーコードが読み込める独自の店舗管理システムを導入し、他店の在庫状況を直接確認可能に。必要な商品が見つかれば、画面上のボタンで即通話もでき、他店の在庫も効率よく活用。



総務部 システム開発
斉藤 一夫 係長

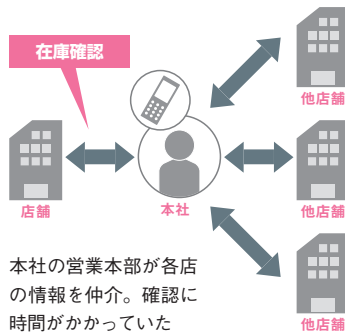
業務効率UPの詳細は裏面をご覧ください。

導入した効果 1

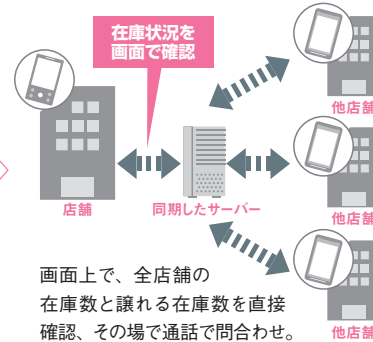
在庫確認の効率化に加え、 棚卸業務・情報共有も容易に!

土日にかかわらず、リアルタイムで他店の在庫確認が可能になり機会損失が減少。また、集計した合計金額もその場で確認できるなど棚卸しもスムーズに。さらにはメールや写真、動画も扱えるので、展示会情報やメディア露出情報の共有も容易になった。

Windows phone 導入前



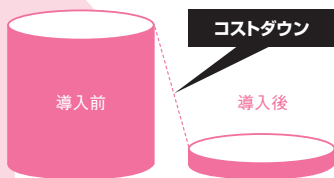
Windows phone 導入後



効果 2

ハードウェアコストを 約5分の1に大幅削減!

以前の社内システムで利用していた従来型端末に比べ、大幅にハードウェア導入コストを低減。その分をシステムに投資できたほか、ホワイトプランで店舗間、本社間の固定電話通話料金もカット。



効果 3

来店中に問題解決 お客さま対応がスムーズに!

以前なら来店中に在庫確認が取れず、後日、電話でお客さまにご連絡することも。今は、お客さまをお待たせせず、その場で対応できるようになり、顧客満足度もアップ。



業務効率化で助かっています。
今後さらなる活用を模索したい。

真鍋 まどか 銀座トリキ 店長

INTERVIEW

Windows phoneの導入によって、これ一台で棚卸し作業から、通常業務での在庫確認、展示会情報の共有まで多くのことができるようになりました。特に、在庫確認は本当に効率化されましたね。接客中に頻りに電話が鳴るのは困りものでしたが、今では電話をするまでもなく全店の在庫状況が手に取るようになります。商品提案する上でとても役立っています。また、本体のカメラでお客さまの試着された姿を撮影して、お客さまがどんな商品を検討されたかを記録。顧客対応に役立てているほか、売場のディスプレイ写真を本社に送って指示を仰ぐこともあります。展示会情報やテレビなどで商品が露出したという情報を、メールや動画配信でいち早く活用できるようにしました。今後は親しいお客さまへのDMや、映像情報の提供などにも活用していきたいですね。



●Windowsは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。
●ホワイトプランは、ソフトバンクモバイル株式会社の登録商標です。
●SOFTBANKおよびソフトバンクの名称、ロゴは日本国及びその他の国におけるソフトバンク株式会社の登録商標または商標です。
●掲載されているサービスの詳細については、カタログ・WEBをご確認ください。
●記載内容は2010年6月時点のものです。