

導入事例

株式会社光陽 株式会社光陽は TIME'S GEAR, TIME STORE BY KOYO 等の国産・輸入・ブランド時計正規販売店を大阪で7店舗展開しています。

InVue W2000 の導入により 予算を大幅に超えるスマートウォッチの販売実績を達成



WATCH
SHOP
TIME'S GEAR

導入背景

株式会社光陽が運営する TIME'S GEAR では、2021年9月からスマートウォッチの取り扱いを開始しました。

TIME'S GEAR ではセキュリティー面を考慮し、店頭展示はせずにスタッフ自らが装着して口頭でのみ商品説明やアプローチを行うといった販売方法をとっていました。

ですがその接客方法では売上が伸びないため、TIME'S GEAR では売るための展示・提案方法を模索していました。

スマートウォッチなどの身につける小型アクセサリー機器は、お店で試着・体験をすること

で購買に繋がりやすい製品です。

しかし、スマートウォッチを店頭展示する場合はセキュリティー面や充電方法の面において大きなリスクと課題が伴います。

InVue が提供する製品は

- ① ユーザーエクスペリエンスの最大化
- ② 高い防犯性の実現
- ③ 商品の美観を損ねないデザイン性

3つのポイントを完璧にサポートし、お店の利益向上に大きく貢献します。

株式会社光陽では InVue の W2000 を活用し、スマートウォッチの販売方法を変えることで売上の向上を図りました。

「InVue の W2000 を導入し、予算を大きく超えるほどスマートウォッチの売上が好調です。前を通るお客様の 8 割以上がデモ機を体験してくださるようになったことが好調である大きな要因だと感じています。」

TIME'S GEAR あべのキューズモール店 深田店長

導入効果詳細



【高い防犯性の実現】

本体にアラームユニットが内蔵されているスタンドアロン型の製品です。デモ機が W2000 から無理に外されそうになったりケーブルを切られたりするとアラームが発報し、いち早くスタッフにお知らせします。お客様が自由に体験できる販売方法に変えることで、お客様の購買意欲促進、且つ高い防犯性を担保します。導入から現在に至るまで、デモ機の盗難報告は一切ありません。



【体験価値の最大化】

InVue の W2000 を活用することでスタッフが盗難を気にすることなく、お客様は自由にデモ機を体験することができます。売上が好調である大きな要因がこの“お客様がデモ機を体験すること”にあります。スタッフ自らの装着やショーケース展示では取り込むことが出来ないお客様にアプローチすることができ、実機体験により購入後の将来を具体的にイメージさせることができるため、購買に繋がりがやすくなるのです。



【シンプルなデザイン性】

W2000 とデモ機を巻取り式のケーブルで繋がります。余計なケーブルを一切露出させることなく商品の魅力を最大限に引き出します。各スマートウォッチメーカーが多額の開発費用をかけて創り出したこだわりのデザインを損ねることなく、むしろ販売を促進させることが可能になる、それが InVue W2000 の最大の魅力なのです。