

導入事例

株式会社ラネット 株式会社ラネットはモバイル通信の主要キャリアの一次代理店として、当社直営の携帯ショップや、家電量販を始めとした全国の二次店店舗にて、モバイル通信機器の販売とサポートサービスの提供を行っています。

InVue - S3100V の活用で体験価値が向上 デモ機のワイヤレス化により接客導線が自由に



 SoftBank


ranet

導入背景

端末メーカーは毎年のように新製品を市場投入しています。

どの端末にも非常に優れたポイントがあります。例えば、端末の薄さや軽さ、カメラの画質や画面の鮮やかさなどです。どれも実際に体験しないと伝わらないものばかりです。

そんな中、ネットショッピングへの誘導が世の中の流れとなっています。

多くの携帯ショップでは、リアルショップでのお客様の体験価値低下について頭を悩まされています。

株式会社ラネットが運営するソフトバンク代々木では、InVue 新製品「S3100V」を活用し、体験価値の向上を目指すとともにInVue 製品の活用による業務効率化プロジェクトを同時に行っています。

 inVue

invue.com



「従来の展示方法と比較し、ワイヤレスになったことでお客様が端末を手にする回数が増えました。OneKEYを活用することで、防犯機器に関する鍵の種類を統一することができたのでお店のオペレーションを改善することが出来ました。」

株式会社ラネット SB 代々木店 萩原店長



垂直展示による視認性向上
思わず触りたくなるデザイン

S3100V は従来のアングル式展示と異なり、視認性の向上を目的とした垂直展示のデザインになっています。今まで以上に、お客様の目を引く展示が実現できます。



センサーの小型化
端末本来の良さが最大限に伝わる

従来のセキュリティシステムとは異なり、端末背面中央にセキュリティセンサーが付きません。非常に小さなセンサーである為、お客様が端末を手を取った時に、端末本来の良さが最大限に伝わります。



従来の什器固定式の展示では、端末購入を検討しているお客様に対して、離席や往復を繰り返しながら接客を行ってました。ワイヤレスは接客導線を選ばないため、効率的な接客方法が実現可能です。

