

「展示方法の改善により 売上を大きく向上」

InVue – ZipsHS の活用により

高品質な体験価値と高い防犯性を実現



導入背景

電動工具や電動シェーバーなどの高額商品は盗難のリスクが高いため、多くのホームセンターが展示の仕方に悩まされています。

DIY がトレンドになっている今日、コロナ巣籠もり需要も後押しとなり、ホームセンターでの電動工具の販売台数は確実に増加しています。

しかし、個人の転売が可能な現在ではこのような高額商品は盗難被害の主なターゲットの一つとなりえます。

店舗側には盗難リスクを最小限に抑える努力が求められますが、

粗雑な方法で展示をしてしまっただけでは利益向上の枷となります。

多くのホームセンターは自鳴タグのラッピング展示やチェーンやワイヤーを用いた展示方法で防犯対策を行なっております。

しかし、このような展示方法では商品の体験価値が損なわれ、販売機会の大きな妨げとなってしまう。

上記の課題を解決すべく、某ホームセンターでは ZipsHS を活用した売上向上のプロジェクトを行ない、売上に非常に良い影響を与えています。



導入事例

「展示方法の改善により、お客様が商品を手にする機会が圧倒的に増えました。結果、InVue を導入した商品の売上が大きく向上しております。」

某大手ホームセンター様 店長

電動工具

お客様体験価値の最大化による DIY 文化の醸成の訴求



これから DIY を始める方々にとって一番重要な
実機に触れて見比べるといった行為が非常にしにくい



すっきりと整った展示により
DIY 初心者の方への商品の体験・訴求に大きな影響を与えた

シェーバー

高品質なお客様体験価値と高い防犯性を担保



お客様の購買意欲低下に加え、盗難被害の多発



商品自体のブランディングや美観を損なわない
シンプルデザインと高い防犯性を担保

