

2016 年 4 月 27 日
株式会社スマートウィル
株式会社うるる

アパレルブランド店頭スタッフの負荷を軽減し、CRM定着の礎を築く Customer Card by Tablet「tegital(デジタル)」の提供開始

CRM¹戦略を核とした経営コンサルティング業務等を展開する株式会社スマートウィル(本社:東京都港区、代表取締役社長:坂本雅志、以下「スマートウィル」と)、CGS²事業を展開する株式会社うるる(本社:東京都中央区、代表取締役社長:星知也、以下「うるる」)は業務提携を行い、スマートウィルが展開する店舗CRM販売支援ICTソリューションのひとつの機能として、「tegital(デジタル)」の提供を2016年4月27日(水)から開始します。本サービスは、小売店舗におけるカスタマーカードをタブレット上に表示し、記載された文字をタイムリーに電子データ化することを可能とします。

「tegital」は、スマートウィルが提供するIntegrated CRM Solutionsのうち、活用するデータを収集するためのフロントの機能を担います。「tegital」導入により、リテールストアの店舗スタッフは、カスタマーカードの管理や入力作業、入力手配、保管業務からも解放され、アパレルブランドを中心とした小売店舗での手書きによる顧客情報の収集の煩雑さを一掃することが可能となります。

多くのリテールストアにおいて、接客の際、手書きのカスタマーカードに顧客情報を記入しているケースがほとんどですが、「tegital」は、紙をタブレットに置き換えるだけです。お客様がご自身で、「tegital」に記入(入力)することで、カスタマーカードの電子データ化がタイムリーかつ自動的に行われるようになり、一気通貫のCRMソリューションを実現できます。電子化されたデータは、顧客識別に向けた顧客・購買データベース分析や、優良顧客の維持・拡大施策への展開など、顔の見えるお客様とのコミュニケーションの活性化を図ることに繋がります。

「tegital」は、タブレットに表示するカスタマーカードをお客様のニーズに併せカスタマイズすることが可能です。アパレルブランド等で重要視されるブランドの世界観に繋がるブランドロゴやカラーも表現することが可能です。店舗を訪れたユーザーにとっても、キーボードに頼らずタブレットに文字を記載できるため、老若男女問わず利用することが可能で、高いユーザビリティと直観的な操作で便利にお使いいただけます。

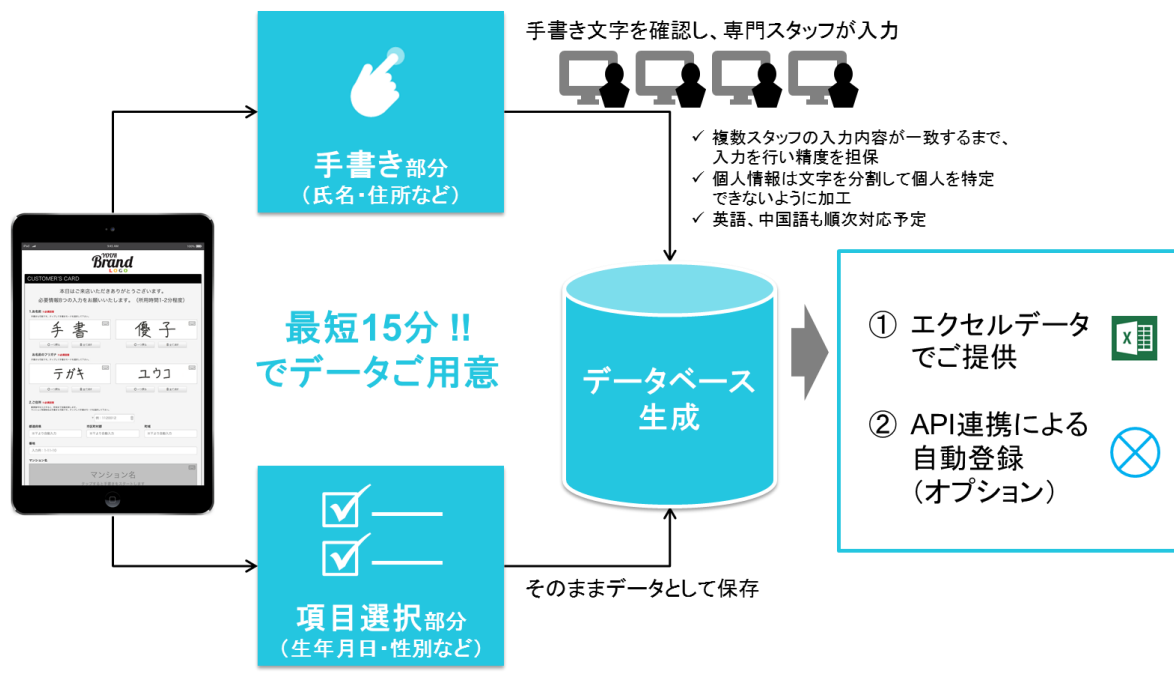
また、インバウンド対策として、英語、中国語も順次対応予定です。



¹ Customer Relationship Management (顧客関係性マネジメント)

² Crowd Generated Service (クラウドソーシングを活用したサービス)

タブレットに記入(入力)された顧客情報やアンケート等の「手書き文字」をスピーディーかつ高精度に電子データ化するサービス



- ・ 手書きだけではなく、キーボード入力も可能
- ・ お客様に入力をして頂いた情報は、最短15分で電子データ化
- ・ 顧客データへの登録は、エクセルデータ(XLSX形式)又はAPI連携で実施

【tegital の特徴】

✓ セキュアな仕組み

フォームに入力されたデータは、個人が特定できないよう細かく分割された上でクラウドにアップされ、複数名のクラウドワーカーが手書き入力を解読しテキストデータに変換することで読み取り精度を高めています。

✓ 3種類のデータがご利用可能

データはエクセルデータ(XLSX形式)としてダウンロードでき、お客様のパソコンでご自由にご活用いただけます。さらにアンケートの集計データもご参照いただけ、また、お客様の元の手書きも画像としてダウンロードできますので、確認が必要な場合に備えて保管可能です。

✓ APIによる自動連携

貴社の顧客管理システム等とのAPI連携による顧客情報の取り込みが可能です。(別途お見積り)

✓ フォーム作成も代行

面倒なフォームの設計も基本料金内ですべて代行いたします。どんな項目立てをすればよいかも、多くのアパレル企業にコンサルティングサービスを提供する当社がドラフトを作成しアドバイス。

✓ NPSアンケートが可能

有料プランでは、既存のお客様向けにNPS(ネットプロモータスコア)アンケートを実施することも可能です。商品やサービスへのご意見を収集するための仕組みとしてご活用いただけます。究極の質問設計をデフォルトでご用意しています。

✓ DMラベル印刷代行

有料プランでは、DM出状許可のお客様のネームラベルをシール印刷して郵送いたします。貴社はDMをご用意するだけでOK。

【ニーズに合わせた4つのプラン】

✓ フリープラン:無料

tegitalを気軽に始められるプランです。無料で、月100件までの顧客データ収集にお使いいただけます。

✓ レギュラープラン:18万円/年、ミニマムプラン2万円/月

顧客データ入力フォームまたは既存顧客向けNPSアンケートのいずれかをお選びいただけます。貴社ブランドロゴやカラーでカスタマイズし、すぐにでもご活用頂けます。店舗登録数も10店舗まで可能です。

✓ ゴールドプラン:料金はお問合せ下さい(登録数に応じた料金となります)

回答数も店舗登録数も無制限ですので、全国に複数店舗を構えるブランドに最適です。NPSアンケート結果も充実したレポートが納品されます。

✓ プラチナプラン:料金はお問い合わせください(ゴール設定に応じた料金となります)

専任CRMコンサルタントが完全サポートするプランです。収集した顧客データやアンケート結果等を下に、次に繋がる施策をアドバイスさせていただきます。

【4つのプランの概要】

プラン	フリー	レギュラー	ゴールド	プラチナ
価格	無料	18万円/年 2万円/月	お問い合わせください。	お問い合わせください。
ミニマムプラン				
顧客情報入力フォーム	定型フォーム	定型フォーム※1	カスタマイズ可※5 CRMコンサルタントによる ドラフト作成サービス付	カスタマイズ可※5 CRMコンサルタントによる ドラフト作成サービス付
入力顧客数	100件	無制限 ミニマムプランの場合1000 件※2	無制限	無制限
データエクスポート	随時	随時	随時	随時
複数店舗対応	1件	10件	無制限	無制限
手書き入力		可能※3	可能※3	可能※3
企業ロゴ挿入などの オリジナル化		ロゴやカラーのカスタマイズ	ロゴやカラーのカスタマイズ	ロゴやカラーのカスタマイズ
DMラベル印刷		年1回※4 ミニマムプランの場合、対象 外です。	年2回※4 ミニマムプランの場合6か月 に1回となります。	年4回※4
APIによる自動連携			APIによる 顧客情報データ自動連携 (別途お見積り)	APIによる 顧客情報データ自動連携 (別途お見積り)
既存会員向けNPSアンケート		定型フォーム※1	カスタマイズ可※5 CRMコンサルタントによる ドラフト作成サービス付	カスタマイズ可※5 CRMコンサルタントによる ドラフト作成サービス付
質問数			20問	無制限
回答数		無制限 ミニマムプランの場合1000 件※2	無制限	無制限
データエクスポート		随時	随時	随時
複数店舗対応		10件	無制限	無制限
手書き入力		可能※3	可能※3	可能※3
企業ロゴ挿入などの オリジナル化		ロゴやカラーのカスタマイズ	ロゴやカラーのカスタマイズ	ロゴやカラーのカスタマイズ
データ集計 ・分析方法		クロス集計	クロス集計等各種分析	クロス集計等各種分析 フリーコメントのテキスト 分析
NPSアンケート結果 納品		月末集計・翌月末納品	月末集計・翌月末納品	月末集計・5営業日後 納品
サポート				CRMコンサルタント によるメール&電話相談
広告非表示		可能	可能	可能

※1：レギュラープランでご利用いただけるフォームは1つです。顧客情報入力フォームか、既存会員向けNPSアンケートのいずれかを選択頂きます。

※2：1ヶ月の回答上限数 1000件。追加回答1件につき10 円が加算されます。

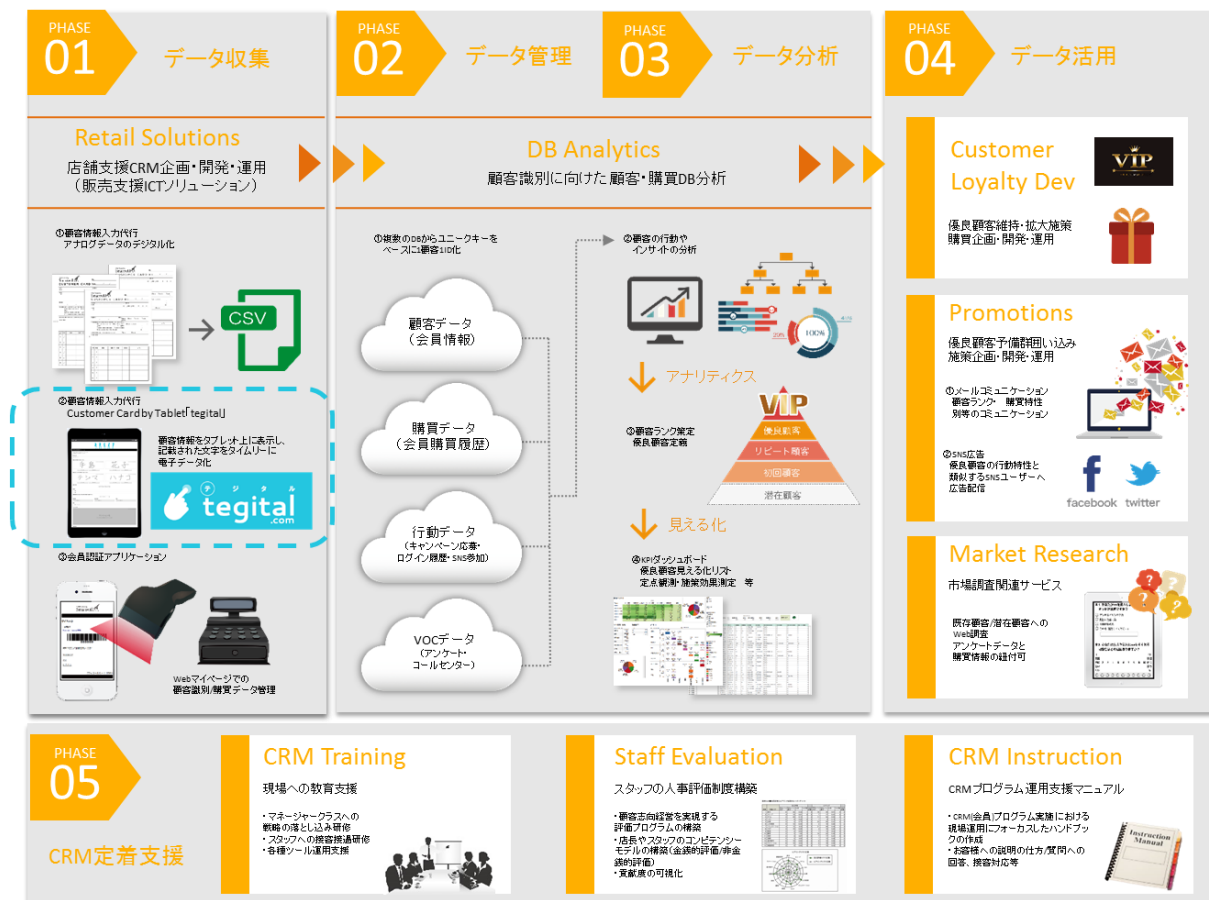
※3：規定項目（氏名など）1項目当たり5円、フリーテキスト（アンケート自由記述など）1文字1円です。

※4：DMラベル印刷の追加は1件につき3万円となります。

※5：アンケートフォームの追加は1件につき3万円となります。

【Smartwill Integrated CRM Solutions】

顧客データの収集から活用まで、一気通貫したCRMソリューションを実現



【株式会社うるる】

事業内容:

- シュフティ事業(クラウドソーシングサービス「シュフティ」の運営、自治体の一人親支援事業などにおけるクラウドワークプログラムの提供)
- NJSS 事業(入札情報速報サービスの運営)
- 園ナビ事業(幼稚園・保育園の検索サイト運営)
- 園ナビフォト事業(幼稚園・保育園向け写真販売システム)
- 園ナビ求人事業(保育園・幼稚園専用人材紹介サービス)
- BPO 事業(総合型アウトソーシング事業)
- KAMIMAGE(カミメージ)事業(タブレットフォームシステム)

所在地: 〒104-0053 東京都中央区晴海 3 丁目 12-1 KDX 晴海ビル 9F

代表者: 星 知也

設立: 2001 年 8 月 31 日

公式ホームページ: <http://www.uluru.biz>

【株式会社スマートウィル】

事業内容:

- CRM 戦略を核とした経営コンサルティング業務
 - ・ 顧客識別に向けた顧客・購買 DB 分析
 - ・ 優良顧客維持・拡大施策 企画・開発・運用
 - ・ 店舗 CRM(販売支援 ICT ソリューション) 企画・開発・運用
 - ・ 優良顧客予備群囲い込み施策 企画・開発・運用
 - ・ CRM 浸透に向けた人事評価プログラム構築
- CRM: Customer Relationship Management(顧客関係性マネジメント)
- 市場調査関連業務

所在地: 〒107-0062 東京都港区南青山 1 丁目 15-22 ヴィラ乃木坂 202

代表者: 代表取締役社長 坂本雅志

設立: 2010 年 4 月 28 日

公式ホームページ: <http://www.smartwill.co.jp>

本件のお問い合わせ先
株式会社スマートウィル コンサルティング事業部門: 浜口
TEL&FAX: 03-6804-6808
e-mail: contact@smartwill.co.jp