

News Release

2022年2月17日
株式会社スマートウィル

CRM コンサルティングを主力に展開するスマートウィル 株式会社ダイドーフォワードの主力ブランド「NEWYORKER」の CRM コンサルティング支援事例を公開

企業と顧客の関係をデザインし、事業構造の革新につながる新しい価値を生み出す次世代 CRM コンサルティングを行う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」)が、2019年より CRM コンサルティングの支援を行なっている株式会社ダイドーフォワード様(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:鍋割 幸、以下「ダイドーフォワード」)の主力ブランド「NEWYORKER」の支援事例を公開しました。



NEWYORKER

顧客との長期的・効率的な関係性構築によって顧客満足の上昇と企業収益の増大を可能にする CRM。激化する市場競争のもと、既存顧客の囲いこみがより重要視されるなか、顧客の離反を防ぎ、中長期的に企業の成長を担保する CRM 戦略はより必要性を増しています。

ビジネスを取り巻く環境が加速度的に変化するなか、50 年以上も価値を提供し続けるブランド「NEWYORKER」を生み出すダイドーフォワード。ブランドの歴史を重ねる上でどのような CRM 的な発展を見据えていたのでしょうか。CRM 戦略の実行パートナーとしてスマートウィルを選んだ理由、そして更なる飛躍のために何を求めるのかを、CRM を始めマーケティング戦略を担うダイドーフォワードデジタルマーケティング部 部長の横田様にお話をお伺いしました。

【ダイドーフォワード CRM コンサルティング支援事例】

「リアル店舗と EC サイトの統合により、更なるブランド価値向上へ」

https://www.smartwill.co.jp/topics/client-stories_ddf/



(左) 株式会社ダイドーフォワード セールス Div デジタルマーケティング部 部長 横田 浩之様 (右) 株式会社スマートウィル 代表取締役 坂本雅志

【NEWYORKER について】

1964 年、ダイドーリミテッドの歴史とノウハウをもの作りの姿勢に活かし、「着心地のよさ」「見栄え」「耐久性」すべてにこだわったトラディショナルスタイルを提案するブランドとして創設。衣料品の製造・販売までを自社グループで行なう企業として、オリジナルタータンである「ハウスタータン」をブランドシンボルに、ベーシックでありながらも時代の空気やトレンドのエッセンスをプラスしたスタイルを提案している。

全国の百貨店や商業施設などに 125 店舗の実店舗と、EC サイトを展開。

<https://www.ny-onlinestore.com/shop/pages/newyorker.aspx>

【株式会社スマートウィルについて】

データドリブンな CRM 戦略を基軸とし、企業のマーケティング・コミュニケーション戦略のコンサルティング、プランニング、エクセキューションまでを提供。多くの企業のサポートを通じ、リアル店舗におけるデジタルトランスフォーメーション支援のためのソリューションを開発・提供も行なっている。

2019 年より、ダイドーフォワードの CRM 戦略支援を担い、

- ・データ分析を基にした優良顧客像の定義
- ・新会員プログラム「NY.CLUB」の制度設計、実行支援
- ・リアル店舗、EC サイトの統合における戦略設計、ソリューション支援
- ・顧客コミュニケーション戦略立案及び実行支援

などをサポート。

【株式会社ダイドーフォワード概要】

本社所在地 : 東京都千代田区外神田 3 丁目 1 番 16 号

会社設立 : 2007 年

代表取締役社長: 鍋割 宰

URL : <https://www.daidoh-forward.com/>

【株式会社スマートウィル概要】

本社所在地 : 東京都港区六本木 6-16-50

会社設立 : 2010 年

代表取締役社長: 坂本 雅志

URL : <https://www.smartwill.co.jp/>

<本件に関するお問い合わせ先>

■株式会社スマートウィル

東京都港区六本木 6-16-50

広報担当: 松村

TEL: 03-5843-1475

E-mail: contact@smartwill.co.jp