

国内大手 POS ベンダーと売上連携した
POS 連動型モバイル会員システムを
人気食料品セレクトショップ・カフェ「DEAN & DELUCA」全店舗で導入

株式会社えんがわ（所在地：東京都中央区 代表取締役 奥山晋）は、2014/10/1 より株式会社ディーンアンドデルーカジャパンが運営する人気食料品セレクトショップ・カフェ「DEAN & DELUCA」全店舗で、国内大手 POS ベンダーと売上連携した「POS 連動型モバイル会員システム」を導入し本格稼働を開始しました。

最大の特徴は、売上実績と会員情報を紐づけて、購買履歴、経費管理が一元運用できる点にあります。さらに、現在需要が増えている、「プリペイド式ギフト Card」機能とも完全連動を実現。影響力のある、パワーユーザーを可視化し、売上&客数増に貢献します。

もちろん、現在主流となっている本部での顧客情報管理、購買額や来店回数に応じたポイント付与やメール配信など、顧客に合わせて効果的なサービスを行う事ができます。

【モバイルサイト（スマートフォン、携帯対応）】

DEAN & DELUCA

<http://dd.posmo.mobi/>



【導入の経緯】

創業開始以来、磁気カード型ポイントカード、紙媒体のスタンプカード、プラスチック型ギフトカード等、複数のカードで顧客メリットを創造してきましたが、今回本部での顧客情報を一元管理して、マーケティング活動を強化するため、【POS 連動型モバイル会員システム】に一本化を決定。今後の出店を加速する営業戦略を支える基盤システムとして期待されています。

ご利用実績に応じてランクアップするステータス別の特典も用意。モバイル会員登録をする事で、メール配信やモバイルクーポン、購買状況に応じたポイント付与など、柔軟なサービスと顧客へのプッシュ型販促が可能となること、さらに、売上～顧客管理の一元運用ができる事が導入の決め手となりました。

【POS 連動型モバイル会員サービスの概要】

POS 連動型モバイル会員サービスは、国内大手 POS～ポイントカード～モバイル会員システムを連動した CRM システムで、売上実績と顧客を紐づけ、購買履歴、経費管理が一元運用できます。レジ周りに専用端末を置くことなく、POS の操作でポイント利用、付与等が可能。活用方法としては、顧客セグメントを分析、ポイント、クーポン、メールマガジンを効果的に配信し、売上実績と合わせた販促効果測定をする、といった PDCA サイクルを回すことが可能となります。会員サイトはプリペイド残高、ポイント残高の参照、モバイルクーポン機能などを備えています。売上連携した高機能な CRM システムを、初期開発費用をリーズナブルに、短期間で導入する事が可能です。

【株式会社ディーンアンドデルーカジャパン会社概要】

会社名：株式会社ディーンアンドデルーカジャパン

設立：2002 年 7 月

所在地：東京都渋谷区神宮前 2-4-11 Daiwa 神宮前ビル 4F

代表取締役：横川 正紀

URL：<http://www.deandeluca.co.jp/>

【株式会社えんがわ 会社概要】

会社名：株式会社えんがわ

設立：2012 年 6 月

所在地：東京都中央区銀座 2-14-8 伊藤ビル 4F

代表取締役：奥山 晋

URL：<http://engawa.jp/>

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社えんがわ 広報室

Email: info@engawa.jp