



ClubNets



2019/8/30

ベビー服・子供服のキムラタン、『+DIRECTマネジメント』を採用し LINEアプリと会員カードの連携を実現。

株式会社キムラタンは2019年8月1日、各店舗で運用しているLINE公式アカウントのリニューアルを実施。LINEアプリと自社会員カードの情報連携によるCRM強化を図るとともに、LINEアプリへのPUSH配信を主体とする新サービスの提供を開始しました。

株式会社キムラタン（本社：兵庫県神戸市、代表取締役社長：清川 浩志、以下「キムラタン」）は、国内に256の店舗やオンラインストアを展開する、ベビー服・子供服のアパレルメーカーです。

キムラタンでは、顧客の志向性をより深く把握しながら、適正なセグメントへ適正なタイミングで適正な情報を届けること（＝CRM強化）を目的として、株式会社クラブネッツ（東京都渋谷区、代表取締役社長：富安 仁、以下「クラブネッツ」）が提供する『+DIRECT（プラスダイレクト）マネジメント』を採用し、新サービスをスタートいたしました。

今回の+DIRECT導入では、ポイントカードIDとLINE IDの連結をはじめ、アンケート調査による顧客毎の趣味・趣向の把握、それら趣味・趣向に応じたセグメント配信機能などを最大限に活用しながら、本部機能と店舗アカウントの使い分けも実現しております。



LINE公式アカウントを販促に最大限に活用できる『+DIRECT』

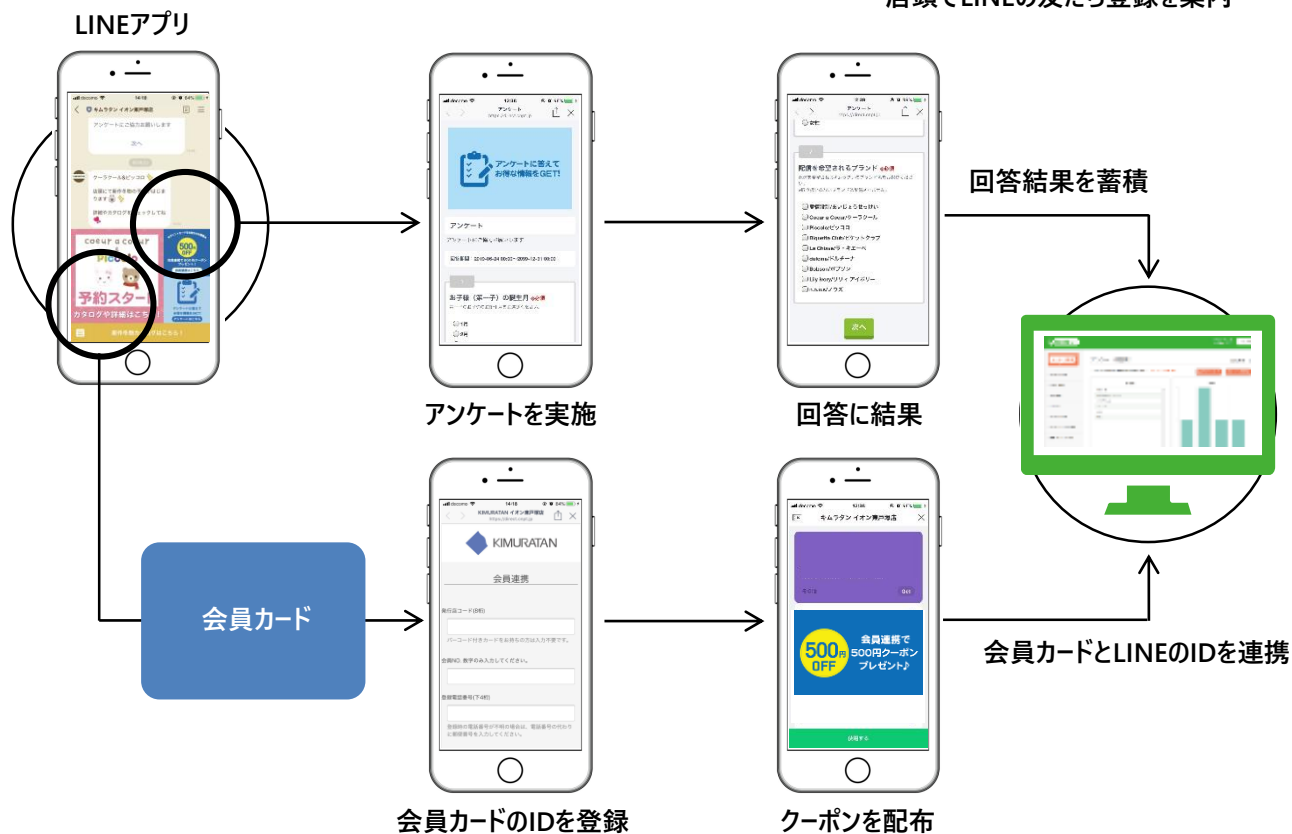
『+DIRECT』は、企業や店舗の「LINE公式アカウント」に登録される「友だち」のUIDや基本情報を即時同期しながら、更に高度なセグメント情報の取得、セグメント毎のコンテンツPUSH配信、既存顧客データベースとの連携や連結、SNSに軸を置いたCRMシステムの構築など、SNSマーケティングで生じる様々な課題を解決するための統合的・複合的なソリューション型ASPサービスです。

取り組み内容について

- 会員カードのIDを登録（連携）することで、クーポンを配信。
- 『+DIRECT』のアンケートを実施し、顧客毎の趣味・趣向を蓄積。
- アンケート結果のセグメントに応じて、適切な情報をLINEアプリへ配信。
- 個別ニーズに応じた情報提供による来店や購買を促進。
- オンラインストアとも連動し、総合的なCRMを実施。



店頭でLINEの友だち登録を案内



2019 News Release

クラブネッツについて

数多くの店舗販促サービスを取り揃え、店舗・企業にあったソリューションを提供しているIT販促の総合商社です。販促システムやサービスの提供を通して、全国150以上の販売パートナーと共に、企業・店舗・消費者の流動化や活性化を図ることにより、地域社会へ貢献することを企業理念としています。

株式会社クラブネッツ 会社概要

代表者 : 代表取締役社長 富安 仁

資本金等 : 2億5千3百95万円 (資本金 : 8千5百万円/資本準備金等 : 1億6千8百95万円)

本社 : 東京都渋谷区渋谷3-28-13 渋谷新南口ビル1F

設立 : 2004年9月30日

URL : www.clubnets.jp

キムラタンについて

50年以上もママや子どもたちに愛されている、ベビー・子供服のメーカーです。東証一部上場 (証券コード : 8107)。

株式会社キムラタン 会社概要

代表者 : 代表取締役社長 清川 浩志

資本金 : 17億3千8百万円

本社 : 神戸市中央区加納町2丁目4番10号
水木ビルディング

設立 : 1964年12月

URL : www.kimuratan.co.jp