

2015年10月23日

株式会社リクルートホールディングス

一度の接客だけでは終わらない、アパレルショップ店員と顧客を繋ぐ ショッピングコミュニケーションツール『dood (デュード)』をリリース

株式会社リクルートホールディングス（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 兼 CEO：峰岸真澄）の事業育成機関である「Media Technology Lab.」は、アパレル店員と顧客を繋ぐショッピングコミュニケーションツール『dood (デュード)』をリリースいたしましたのでお知らせいたします。

『dood』開発の背景と目的

店頭で接客している店員さんは服のコーディネイトや洋服に関する知恵を豊富に持っています。これらはお客様にとっても有用であるにも関わらず、店員さんとお客様の間にはまだまだ距離があることが多いため、多くのお客様が店頭での接客を避けたり、一度きりの接客で終わってしまうという機会損失がショップにおいて多くおきています。店員個人が、一度接客したお客様との間でコミュニケーションを行い来店促進やお客様とのエンゲージメントを創出することで、一度の接客で終わらないショッピングにおけるコミュニケーションツールが必要と考え『dood』を開発いたしました。 (<http://dood.jp>)

サービスの特徴と機能概要

◆顔が見える、かつ招待制のクローズドなチャットコミュニケーション

当サービスは店舗スタッフからお客様への招待制のサービスとなっております。店頭で一度対面している店員と顧客間のみでクローズドかつ密なコミュニケーションが可能です。

◆一人ひとりに合ったファッション情報が入手可能に

オンラインチャットや写真による商品紹介が可能のため、接客の良かった店員をフォローすることで自分の好きな商品を紹介してもらえたり、自分のサイズや雰囲気に合わせて提案など雑誌などだけでは得られない自分のためのファッション情報を入手できます。

◆店員-顧客間コミュニケーションを統一し可視化

今までブランド・店舗に所属する各ショップ店員が電話・メールなどバラバラに行っていた接客コミュニケーションを当サービスに統一することにより、各店員が持つ顧客数やコミュニケーション内容を可視化することが可能になり、このデータを基に最適な店員配置や接客業務改善を行っていただけます。

※一部リリースの内容を修正・更新しております。

リクルートホールディングスではこれからも、働く、学ぶ、住む、結婚、育児、旅、車、趣味や暮らし情報など、さまざまな場面でユーザーが新しい発見・機会創出できるサービスを提供し、ひとりひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けることを目指してまいります。

【本件に関するお問い合わせ先】
<https://www.recruit.jp/support/form/>