

導入事例 - eLady

安心できる支払方法の提供で売上げが77%増加、 Chrono24 と自社サイトを連携させ商品管理を 簡素化

eLady

自社サイトを中心に高級ブランドのバッグや時計の販売を行うイーレディー株式会社様。同社は、全品本物保証付の販売を行い、世界最大規模の偽造品対策を目的とした非営利団体 International Anti-Counterfeit Coalition (IACC 本部: Washington D.C.) の日本で唯一の会員企業としても、インターネットにおける偽造品流通撲滅を目的とした活動を活発に行っています。

日本を拠点としながら世界展開をする同社は、的確な顧客層をターゲットできる販売網を探していました。「自社のウェブサイト上での販売以外にも、以前はグローバルに展開する別のポータルサイトを使っていました。ただ、総合的なサイトであることもあり、高級時計に興味のあるお客様が少ないのか、あまり販売効果を感じられませんでした。」と同社カスタマーサービスマネージャーのテサ氏は述べました。

そこで同社は、グローバル展開を強化するため、高級ブランド時計の販売を専門とし世界で月1,500万人を超えるサイト訪問者を持つ Chrono24 を時計販売の新たな販売網として取り入れることにしました。

お客様プロフィール

会社名: イーレディー株式会社
本社: 東京都
設立: 1999年
設立: www.elady.co.jp
Chrono24 導入: 2015年より

サービス利用概要

利用パッケージ:	Premium
商品掲載数:	1,000+
会社紹介ページ:	有り
商品掲載方法:	自動
信託口座支払いサービス の利用:	有り

導入前の背景や課題

課題

以前に利用していたサイトは、時計以外にも多岐にわたる商品を扱っており、時計に興味のある顧客を思うように集客できなかった。

支払い方法に不安があったり、PayPalに慣れていない顧客が多かった。

それまで使っていたポータルサイトは、自社ウェブサイトとは別に商品掲載や在庫管理などの作業を行う必要があったため、膨大な手間と時間を要していた。

成果

自社では販売強化に苦戦していたヨーロッパを中心に、高級時計に興味のある顧客をターゲットとした強いグローバル販売網を築くことができた。

信託口座を使った支払い方法（Trusted Checkout）の導入により、販売が77%増加した。

自社ウェブサイトに掲載している商品を Chrono24 に連携させることで、商品の掲載と在庫の管理を自動化できた。

Chrono24 にて販売を始めるまで

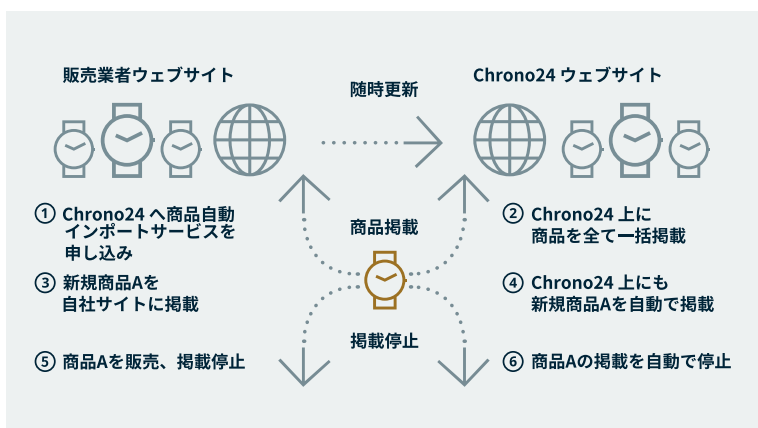
「初めて Chrono24 を知ったときは、ビジネススキームがよく分かっていなかったため、もしかしたら同業者なのかとも思いました。しかし、高級時計を専門にし、ヨーロッパを中心に世界中の高級時計に興味のあるユーザーを持つ Chrono24 上での販売を行うことにより、自社では難しかった販売地域の強化ができると思い、新たな商品販売網として採用することに決めました。」と同社子会社 LISUTO 社 COO のシャロン氏は述べます。既に他社サイトと自社サイトに商品を多数掲載していた同社は、Chrono24 に販売開始までの計画について相談し、商品自動インポートサービスを利用することにしました。このサービスの利用により、自社サイト上に掲載されている約1,000に及ぶ商品を Chrono24 上に一括で自動掲載することができました。この連携システムにより、新商品を自社サイトに掲載するだけで、自動的に Chrono24 上にも同じ商品を掲載することができるようになりました。



商品自動インポートサービスの仕組み

商品を掲載している自社サイトと Chrono24 の商品掲載を連携させることで、自社サイト上の商品掲載を更新するだけで、Chrono24 上の掲載も自動で更新されます。同様に、自社サイトで商品の販売があった際は、Chrono24 から掲載が自動で無くなります。

掲載商品が多い場合や、他サイトでの販売を既に行われている場合、導入や管理の手間を省け便利です。



選択のポイント

- 世界中の高級時計ファンからの認知度の高さ
- 信託口座による安心できる支払い
- 自動商品インポートによるメンテナンスの簡単さ

Chrono24 を採用した結果、特にヨーロッパ方面からの販売数が増えました。また、Trusted Checkout を導入したことによりお客様が安心感を感じたのか、導入翌月には購入に関する問い合わせが103%増加しました。現在もPayPalでの支払いを選べるようになっているが、大半がTrusted Checkout を利用しての購入です。商品掲載は自社サイトとの連携により自動で更新されるので、メンテナンスが非常に楽になりました。

他社ポータルサイトでは得られない、時計に興味のあるユーザーにターゲットを絞った販売網を確保でき、すぐに問い合わせが増えました。

eLady

カスタマーサービス
マネージャー・テサ氏

導入後の成果

「以前に利用していたポータルサイトでは得ることの出来なかった、時計に興味のあるユーザーにターゲットを絞った販売網を確保できました。特に、自社ではあまり強化できていなかった販売地域であるヨーロッパ方面の販売強化を図ることができました。導入開始後その効果はすぐ見られ、すぐに問い合わせが来しました」

2017年後半に、日本市場でも信託口座での支払いサービスの提供が開始されると、早速同社も導入を決めます。その後、購入に関する問い合わせが350件から600件以上へと増えました。

「Trusted Checkout（信託口座を使った支払いサービス）の導入後、2ヶ月弱で月間販売数が30件ありました。これは導入直前の売り上げに対し、77%の増加に当たります。現在でも PayPal と Trusted Checkout の両支払い方法を設けていますが、大半がTrusted Checkoutによる支払いです。」とテサ氏は言います。

Trusted Checkout 導入後の販売増加を受け、同社は2018年初めに Chrono24 での販売強化に踏み出します。「この頃掲載していた商品数が約1,000だったのですが、そこから約1,700にまで掲載数を引き上げました。掲載商品を増加させることで、販売数も毎月順調に伸び2018年6月には50件の販売に繋がりました。」

現在の運営に関してテサ氏は、「現在は約2,000商品を掲載しています - 商品数は多いですが、自社ウェブサイトの運営チームが Chrono24 のお客様の購入や問い合わせにも対応しています」と述べ、自社のサイトから Chrono24 ウェブサイトへの商品自動インポートの連携がされているため、新たにスタッフを入れる必要は無かったと言います。また、現在の Chrono24 上での業績に関しては、「毎月平均450から600件程の購入リクエストが届き、引き続き販売数も好調です。今では時計の売り上げの5割が Chrono24 からの販売によるものになりました。」とさらなる販売数の引き上げにも意欲を見せていた。

お問い合わせ

販売業者としての登録に関する詳細は <https://www.chrono24.jp/dealerinfo> をご覧ください。

お電話でのお問い合わせをご希望の場合は フリーダイヤル 0800 080 4424 まで、
Eメールでのお問い合わせは dealer@chrono24.com までお気軽にご連絡
ください。

“

毎月平均450から600件
程の購入リクエストが
届き、引き続き販売数
も好調です。今では時
計の売り上げの50%が
Chrono24での販売に
よるものです。

eLady

カスタマーサービス
マネージャー・テサ氏 ”



Chrono24 Inc.
33 Irving Pl, 3rd Floor
New York, NY 10003
Phone: (646) 887-3560
US

Chrono24 GmbH
International Headquarters
Haid-und-Neu-Str. 18
D-76131 Karlsruhe
Telefon: +49 721 96693-412
Germany

Chrono24 Asia-Pacific Ltd.
Unit 305, 3rd Floor, Lippo Sun Plaza
28 Canton Road
Tsim Sha Tsui
Phone: 0800 080 4424
Hong Kong