

## キャラリストに全てお任せ

### 年間契約販売オーダーシステムでエニーズが顧客開拓

顧客へ訪問し、オーダースーツのコーディネートをはじめライフスタイル提案まで行つて「一々(大阪)川崎昌子社長)は、年間契約販売のユニークな方法で顧客を増やしている。

同社は、ライセンスの管理・運営などを主な事業にするサンワールド(本社大阪、吉田正洋社長)の子会社で、昨年三月設立のベンチャーカンパニー。事業コンセプトに共鳴した資本家も出資している。初年度の売上高は目標の約八〇%の「億二千万円」にわずかで、約顧客数は五月目前現在で三千人弱と順調に増やしている顧客の八〇%は男性のすべて契約制である。



「キャラリストに全てお任せ」という年間契約で、顧客からの開拓を取りにあら分析シートを作成し、各人に相応のカツラまで行つて「一々(大阪)川崎昌子社長)は、年間契約販売のユニークな方法で顧客を増やしている。

同社は、ライセンスの管理・運営などを主な事業にするサンワールド(本社大阪、吉田正洋社長)の子会社で、昨年三月設立のベンチャーカンパニー。事業コンセプトに共鳴した資本家も出資している。初年度の売上高は目標の約八〇%の「億二千万円」にわずかで、約顧客数は五月目前現在で三千人弱と順調に増やしている顧客の八〇%は男性のすべて契約制である。

内容は月一回内(年額二十四万円)からの一年間(春夏秋冬の)シーズン(春夏と秋冬の)シート三分)契約で、顧客からの開拓取りにあら分析シートを作成し、各人に相応のカツラまで行つて「一々(大阪)川崎昌子社長)は、年間契約販売のユニークな方法で顧客を増やしている。

同社は、ライセンスの管理・運営などを主な事業にするサンワールド(本社大阪、吉田正洋社長)の子会社で、昨年三月設立のベンチャーカンパニー。事業コンセプトに共鳴した資本家も出資している。初年度の売上高は目標の約八〇%の「億二千万円」にわずかで、約顧客数は五月目前現在で三千人弱と順調に増やしている顧客の八〇%は男性のすべて契約制である。

同社のスタッフはすべて女性(専門知識者やシンガルワーカー)「社会的不確実性」を意識的に活用している。訪問して聞き取るのは同社が教成した「キャラリスト」。キャラリストは顧客の「キャラクター」。会員登録に引き続き、スタイルに合ったスーツスタイルを提案。またゴルフやデザインのスツーツを提案。提案原本は「エクスプレッション」と名付けられた年間契約二十四万円のペーパーケースで、春夏と秋冬のセットアップスツーツ、ネクタイ各一本、色にシヨズン(青、シヤツク、グリーン、ネイビーブラック)各二足ずつの内容だ。

顧客の大半は二十、三十代の男性。「ターゲットを特定するには年齢の幅が広いが、顧客の年齢層は三十代後半で、長期にわたって交換するため顧客の信頼度は高い。料金を支払う払いで」。すべての選択を任せた顧客もいる。

このスツーツは、このスツーツを使っている「ブランド」が、同社が育てて「じつじつ」としている「バックトラクターアイ」(春夏秋冬)。現在、オーダースーツや靴などに用いられているが、標準的には小物や靴など店舗においてブランドを使つていて、会員で、アパレルに由来する、トータルな「アパレル」で、口をもがいた。「アパレルが出来たが、出来たが、出来たが、出来た」と三回の繰り返し。