

クライゼルを導入したことで、
よりスピーディーに
お客様の声を商品開発に
生かせるようになりました。

メール配信もCRMも もっとやわらかく
TRICORN
User's Voice



ECサイトオープンに合わせ
クライゼルを採用。
求める機能が
すべてそろっていました。

アモーレパシフィックジャパン株式会社
シニアスペシャリスト
朴 民壽 様

ビジョン

「女性に愛される製品をつくる」
をモットーに、ワールドワイドに
化粧品事業を展開。
韓国最大の化粧品メーカー。

主要事業

化粧品の製造・販売

お客様情報

企業名 アモーレパシフィックジャパン株式会社
事業内容 化粧品販売業
設立 2005年2月7日
WEB <http://iope-cosmetics.jp/>

クライゼル
採用の
ポイント



◀ IOPE
公式ブランドサイト

! 信頼できるパートナーからの推薦
使いやすさ・セキュリティ・実績・導入
までのスピード感が決め手でした。

! 理想的なCRMツール
会員管理・メール配信・アンケートや問い合わせ用の
フォームなど、求める機能すべてが揃っていました。



アモーレパシフィックジャパン株式会社
朴 民壽様

株式会社メディックス
山本 祐二様

アモーレパシフィック様の事業内容を教えてください。

韓国で70年前から化粧品、健康茶など幅広く販売を行っていましたが、日本でも2006年から百貨店で展開するようになりました。現在では、ECやTVを中心としたIOPE（アイオペ）、EC、TVそして店舗を中心としたETUDE HOUSE（エチュードハウス）を取り扱っております。2014年にIOPEのECサイトをオープンしたことで、より多くの方に知っていただけるようになりました。

クライゼルをご利用になったきっかけは？

パートナーのメディックス様からのご紹介です。デジタルチャネルを強化していく中で、統合的なCRMツールを探していました。ECサイトオープンまで2ヶ月と、あまり時間がない状況の中、機能はもちろんツールの使いやすさ、セキュリティ面、導入実績、導入までのスピードなど、すべてを実現できるツールとしてご提案いただきました。

ECとの連携結果はいかがでしょう？

サンプリングの募集、ポイント付与などのオファーメールは非常に高い開封率、クリック率となっています。百貨店などではなかなかお客様の生の声が収集できませんでしたが、EC・WEBといったデジタルチャネルを利用することで、双方向のコミュニケーションが取れるようになり、お客様のニーズに合わせた商品展開が可能になりました。それによって初めてのお客様にも使っていただく機会が増え、商品に対する高い評価をいただいています。

今後、どのような展開を考えていらっしゃいますか？

ECサイトを立ち上げることで、初めて韓国化粧品に触れられる方が増えていますので、原点にある「女性に愛される製品をつくる」をモットーに、今後も認知を広げていくと共に、より一層の信頼感を与えていきたいと思っております。

まずは、日本女性のニーズに合わせた製品を提供することで、「日本女性に満足いただけるブランドになる」ことを目標に掲げ、事業を拡大させていきたいと考えています。

例えば、エアクッションはもともと大人気の製品でしたが、日本のお客様のお声を取り入れて、ほどよい艶感と求めていたカバー力を実現することが出来ました。お客様と本国研究員とで一緒に作り上げた、日本限定のエアクッションXPC23」。ハリ艶オーラを実感できる、まさに日本のお客様とともに作り上げた1品です。



担当するトライコーンスタッフ

コンサルティンググループ 斉藤

顧客管理・メール配信・お問合せフォーム等、様々な利用用途でクライゼルをご活用いただき大変うれしく思います。

パートナーのメディックス様ともより関係性を深め、今後の事業拡大に向け、引き続きご支援させていただきたいと考えております。

