

ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」

アルビオン「フィロソフィ」アプリで業務 DX を支援 スタッフの業務負荷軽減とブランドエンゲージメントの向上を実現

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）は、提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が、2021年3月31日に株式会社アルビオン（本社：東京都中央区、代表取締役社長：小林 章一、以下「アルビオン」）の「アルビオン フィロソフィ 公式アプリ」（以下「フィロソフィ」アプリ）に導入されたことを発表します。「フィロソフィ」アプリは、オープンラボやオリジナルのトリートメントサロンを併設したアルビオンの新業態ショップ「アルビオン フィロソフィ」の店舗体験をさらに充実させる公式アプリで、アイリッジは「FANSHIP」の機能提供と「FANSHIP」を活用したマーケティング支援の提供を通じて、販売に付帯する業務のDX（デジタルトランスフォーメーション）とブランドエンゲージメントの向上を支援していきます。

「フィロソフィ」アプリは、店舗でのカウンセリングの予約や、事前に購入製品を申し込むモバイルオーダーなどが行えるアプリです。2020年6月に提供開始以降、順調にユーザー数を伸ばしてきましたが、アプリ活用機会を高める施策が課題となっていました。これに対して、アイリッジのファン育成プラットフォーム「FANSHIP」は、アルビオンのCRM（顧客関係管理）システムと連携し、顧客満足度を高めるクーポン配信が通数制限なしに実現できる点や自由度の高い配信メッセージが評価され、アプリマーケティングツールとして採用されることになりました。

アイリッジでは、「フィロソフィ」ブランドとアプリ保有顧客との接点を強化するために必要なフレームワーク作成等のマーケティング設計も支援しており、今後は、シナリオに沿った自動プッシュ通知やCRM情報に基づくOne to Oneコミュニケーションを通じて、マーケティング業務のDXを支援するとともに、来店前から来店中、来店後まで途切れることのない快適なユーザー体験を提供し「フィロソフィ」ブランドのファンを増やしていくことを目指します。



「アルビオン フィロソフィ 公式アプリ」について

・アプリ紹介ページ

<https://www.philosophy.albion.co.jp/#download>

・FANSHIP 導入日

2021年3月31日

・主な提供機能

1) メンバースカード

店舗での会員登録時に渡されるエントリーカードと連携することで、アプリでメンバースカードを表示できます。

2) 簡単ご予約

店舗でのカウンセリング、肌分析、ワークショップの予約ができます。

3) モバイルオーダー

アプリから事前予約することで、店舗でスピーディーに商品を受け取れるお取り置き注文サービスです。

3) 購入履歴

アルビオン フィロソフィで購入した化粧品の購入履歴が確認できます。

3) ニュース配信

新商品情報やワークショップ開催のお知らせなど、最新情報をお届けします。

・アプリダウンロードページ

iPhone : <https://apps.apple.com/jp/app/id1499034818>

Android : <https://play.google.com/store/apps/details?id=jp.co.albion.philosophy&hl=ja&gl=US>

FANSHIP (ファンシップ) とは

「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴とオフライン行動履歴、CRMデータを取得・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションでき、分析後は、自社アプリでの施策に加え、LINE を通じたコミュニケーションが有効な顧客には LINE 公式アカウントでのプッシュ通知や One to One トーク等での施策も可能です。金融機関での導入事例も多く、メガバンクを始めとして約 50 の機関をご支援しています。

<https://www.fanship.jp/>

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow : テクノロジーを活用して、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンを活用した企業の O2O (Online to Offline) /OMO (Online Merges with Offline) 支援を軸に、フィンテック、不動産テック、VUI (音声インターフェース) 等、幅広い領域で事業を展開しています。O2O/OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリのマーケティング施策にも強みを持ち、ユーザーごとに結び付きの強さを判断し優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進や CX 改善の支援を行っています。

<https://iridge.jp/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。