Confidential

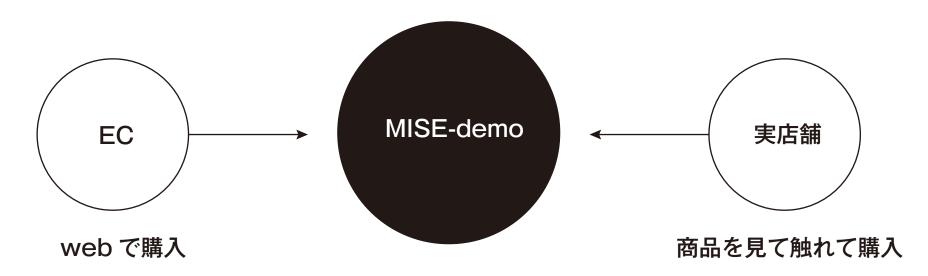
MISE-demo GUIDE BOOK

ミセデモ ガイドブック

Vol.1

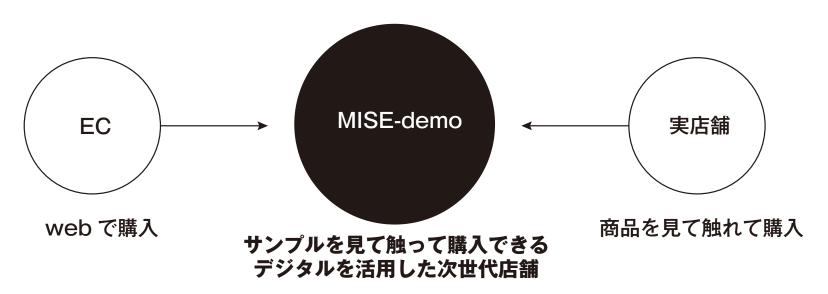


MISE-demo は、実店舗と EC の中間に位置する新しい販売形態です。



サンプルを見て触って購入できる デジタルを活用した次世代店舗

EC と実店舗のデメリット



EC のデメリット

■ユーザー目線

- ・商品確認がしづらい
- ・余計な情報が多い
- ・届いた商品がイメージと異なる

■出店者目線

- ・自社サイトに来てもらえない
- ・商品の良さを伝えづらい
- ・返品にかかる経費とロス

デメリットの解決 次ページへ

実店舗のデメリット

■ユーザー目線

- ・店舗が近隣にないので行けない
- ・コロナ禍で混んでいる店舗に行けない
- ・大きい、重たい商品を持ち帰るのが大変

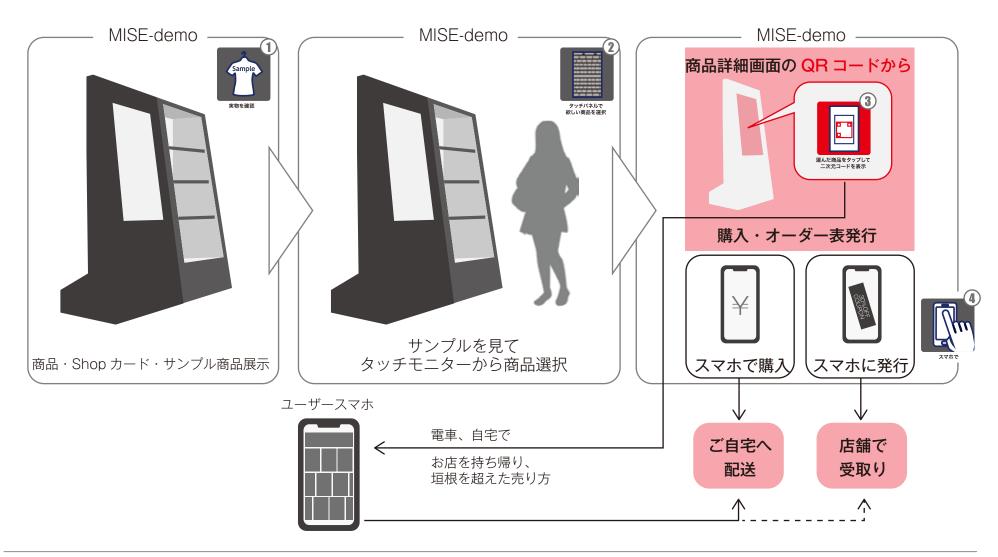
■出店者目線

- ・仕入れに慎重になる(仕入口スの発生など)
- ・販管費がかかる
- ・店員の確保/教育が大変
- ・在庫スペースの確保
- ・万引きや商品の痛みによるロスの発生

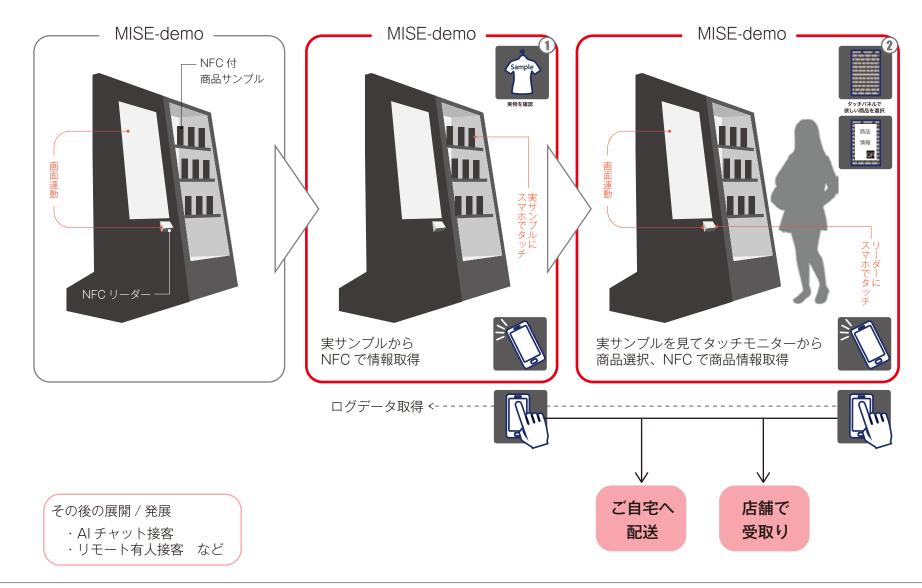
MISE-demoとは
ECのメリット、実店舗のメリットを融合させ、
各々のデメリットをカバーして
ECの物流を活かした
次世代店舗である。

MISE-demo 購入フロー

MISE-demo は実店舗と EC の中間に位置し、互いを繋ぎ、 小さなスペースでより多くの商品を販売可能にする仕組みです。



NFC でよりユーザーフレンドリーな MISE-demo へ—NFC によるスマホでの情報取得



MISE-demo 導入事例

●羽田空港土産物店(2018~2019.11)/アイランドタイプ1台





●デックス東京ビーチ実証実験(2018.11~2019.2)/スタンドタイプ3台運用 出店者/コスメ・時計・お米・アンダーウエア





- ●京成上野駅(2019.3~2020.2)
 - ・ATM コーナーにモニターとサンプルケースを設置
 - ・出店者/キャラクターグッズ・ランドセル・お米・京成バラ園・キーホルダー・盆栽





- ●TAMASHII NATIONS TOKYO / (2019.5~)
 - ・蔵出しフィギュア商品



●TiCTAC / (2019.11~) / 店頭壁面埋設 カテゴリー別ランキング



●越谷イオンレイクタウン(2020.2~)/ブースタイプ設置





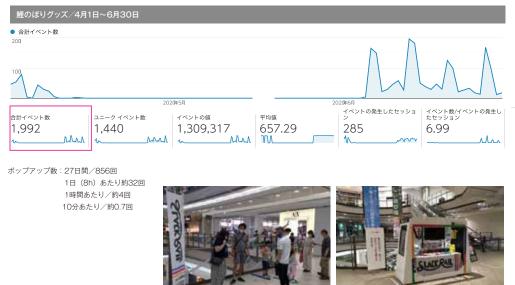
MISE-demo 画面タッチ数(ダーグルアナリティクスでの2画面のタッチ数・Shopカードによるアクセス、サンブル商品の閲覧は含まず)

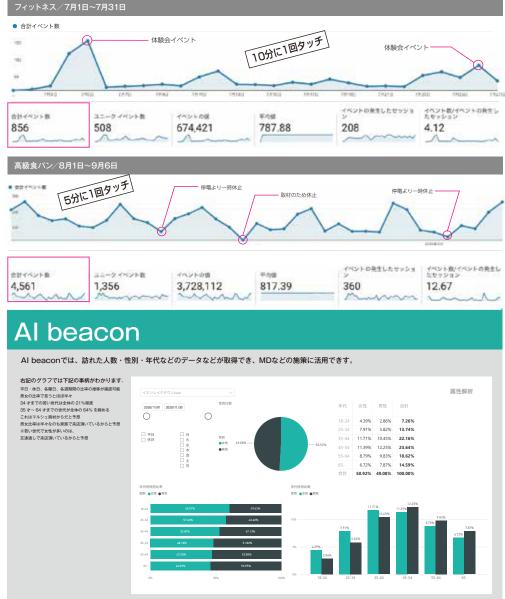


ポップアップ数:13日間/721回 1日あたり約55回

1ヶ月あたり約1,650回







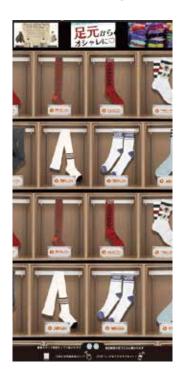
MISE-demo インターフェイス画面

業種や用途に合わせ選べるインターフェイス。また、オリジナルも製作可能です。

商品を選ばない

YORIDORI

様々な商品を掲載。 カテゴリー分けコンテンツも思いのまま。





アパレルに特化した

KIKONASHI

MISE-demo でコーディネートを チェック、その場で購入。



飲食に特化した

AGARI

店頭でオーダーから決済まで完了。 レジの混雑緩和で店舗運営に貢献。

