

## ウィゴー・バロックジャパンリミテッド公式ECサイトでのお買物で 次回のパルコでのお買物で使えるPARCOポイントがもらえるPoCを実施 ～チャンネルを横断するお買物体験によるLTV向上への貢献を検証～

株式会社パルコ(本部:東京都渋谷区、代表取締役兼社長執行役員:牧山浩三、以下パルコ)は、新しい商業施設の体験を提供し、DX推進・事業革新を進めています。

その新たな取組みの一つとして、株式会社ウィゴー、株式会社バロックジャパンリミテッドの各ブランド公式ECサイトにてPARCOカードを利用した際に、次回のパルコでのお買物で使えるPARCOポイントを付与するPoC※を行います。パルコのチャンネルと他社のチャンネルを横断する購買体験が顧客満足に繋がり、パルコへの再来店・再利用されるか、また、パルコの顧客様の中長期的なLTV向上に貢献するかを検証します。

### ■ブランド公式ECサイトでのPARCOポイント付与に関する概要

ネットと実店舗を連携するオムニチャンネルの概念が2010年代半ばに登場以来、リテールビジネスのEC市場の成長が進む中、近年、新型コロナウイルスの流行をきっかけにオンラインショッピングの需要は一気に伸び、OMOの潮流も急加速しました。

お客様が自由にお買物が出来る購買チャンネルの選択肢が広がる中、店頭とオンライン/ショッピングセンターとショップのチャンネルを横断した新しい購買体験を提供できるサービスの検討を行い、本PoC「ブランド公式ECサイトでの購入で、次回のパルコでのお買物で使えるPARCOポイント付与」を実施します。

パルコの顧客サービスであるPARCOポイントは通常、パルコ各館・パルコオンラインストアでのお買物で付与され、オフライン・オンラインを含む外部のチャンネルでのポイント付与は、本PoCが初の試みとなります。

実証結果より、パルコのチャンネルと他社のチャンネルを横断する購買体験が顧客満足に繋がり、パルコへの再来店・再利用されるか、またパルコの顧客様の中長期的なLTV向上に貢献するかを検証し、今後お客様へ提供するサービスの深化に繋がります。



### ■本取組みの狙い

- ・パルコの自社チャンネルと他社チャンネルを横断した購買体験でもパルコへの再来店・再利用が発生し、パルコのお客様として維持が出来る、LTV向上に繋がるかを検証する。
- ・パルコをご利用のお客様に、購買チャンネルを自由に選択できる環境を提供すること。
- ・パルコ出店テナントに、OMO時代の新しい売り場作り・顧客体験の創造を検討するきっかけとしていただく。

**■本取組概要**

概要:期間中、対象のECサイトにてPARCOカードでお買い物をしたお客様に、お買上げ金額に応じ、次回のパルコでのお買い物で使用できるPARCOポイントを付与するサービスを提供

※SAISON CARD Net アンサーよりキャンペーンへのエントリーが必須です。

※PARCOポイントは後日付与されます。 ※PARCOポイントの有効期限は付与日翌日より60日間です。

※ブランド公式ECサイトではPARCOポイントの使用は出来ません。

特典内容:お買上げ110円(税込)毎にPARCOポイントを3ポイント付与

対象ECサイト:ウィゴー公式ECサイト「GOCART ONLINE STORE」、パロックジャパンリミテッド公式ECサイト「SHELTTER WEBSTORE」

付与対象期間:

・ウィゴー公式ECサイト「GOCART ONLINE STORE」:2022年5月27日(金)~8月31日(水)

・パロックジャパンリミテッド公式ECサイト「SHELTTER WEBSTORE」:2022年6月13日(月)~9月30日(金)

**■PARCOポイントサービスについて**

全国のPARCOやPARCO ONLINE STOREのお買い物でPARCOカードやポケパル払い(アプリQRコード決済)のご利用でポイントが貯まるサービスで、110円(税込)ごとに2~7ポイントが貯まり、1ポイント=1円でご利用いただけます。



ポケパル払いには、PARCOカード・セゾンカードが連携でき、これらで「ポケパル払い」をご利用いただくと、パルコ内で110円(税込)のご利用ごとにPARCOポイントが3P~7P貯まります。また、永久不滅ポイントもダブルで貯まります。※一部対象外のクレジットカードがございます。

その他対象クレジットカードを連携した「ポケパル払い」をご利用いただくと、パルコ内で110円(税込)のご利用ごとにPARCOポイントが2P貯まります。また、お手持ちのクレジットカードのポイントもダブルで貯まります。

<https://point.parco.jp/>

**■パルコのCRM・DXの取り組み事例について**

パルコでは、パルコをご利用いただくお客様とのエンゲージメント・顧客体験価値向上を目指し、デジタルを活用したCRMの取り組みをおこなっています。2015年より全国のパルコでスマートフォンアプリ「POCKET PARCO」の運用をスタート、店頭以外でのお客様との接点を作っていくアプリとして、ファッションやアートなどに関する情報や各種優待・特典の提供のほか、オンラインストアなど多彩なコンテンツを展開。2019年10月に行ったアップデートの際に、QRコード決済「ポケパル払い」とポイントサービス「PARCOポイント」の機能を追加し、パルコファンのデータを直接収集、分析して、そのニーズに応えられるよう新事業開発、サービス開発に活かしています。

**■本件に関するお問合せ**

株式会社パルコ CRM推進部 伊藤・本田・中川

mail: ito-ken@parco.jp (伊藤)・hon-yuu@parco.jp (本田)・naka-sayo@parco.jp (中川)