

商業施設に初の出店 「DoCLASSE(ドゥクラッセ)日比谷シャンテ店」 2011年9月1日(木)、オープン!

「40代、50代、年齢を重ねて、さらに輝く大人を応援したい」をテーマに、ミドルエイジ世代に向けてトレンドを発信しているファッション通販、株式会社DoCLASSE(ドゥクラッセ 本社:東京都目黒区、社長:林恵子)は、9月1日(木)「ドゥクラッセ日比谷シャンテ店」をオープン致します。「ドゥクラッセ日比谷シャンテ店」は、初の商業施設への出店となり、本社に併設する直営店(目黒区八雲)に続く2店舗目の直営店となります。5期目の節目を迎える今年2011年度には5店舗、2012年度は18店舗まで拡大を予定し、通信販売から直営店舗の運営という新しい分野に挑戦します。



■商業施設での初の直営店

通信販売ドゥクラッセの店舗展開は2010年10月の伊勢丹立川店、浦和店での2週間ずつの期間限定ショップからスタートし、同年11月15日に本社に併設する初の直営店をオープン致しました。自由が丘駅から徒歩15分、わずか15坪という立地ながらオープンから9カ月で売上目標の3倍を上回り、想定をはるかに超えるお客様に支持される人気店となりました。40代以上のお客様が気に入る体型の変化(おなか周り、二の腕の太さ、首など)から試着のニーズが高く、ドゥクラッセコールセンター出身スタッフのホスピタリティの高い接客で多くのリピーターがついたことが、好調の要因です。今回、日比谷シャンテ店からの出店オファーを頂いたことで、アクセスが便利で遠方からお越しの方にも分かりやすい立地にオープンすることになりました。

■レディース、メンズ、靴、フルラインでの品揃え

ドゥクラッセ日比谷シャンテ店では、カタログではわかりづらい素材感やサイズを試して頂けるよう、新作を中心としたレディース商品約90スタイル、店舗での取り扱いが初となるメンズ商品約40スタイル、足に優しく歩きやすい靴ブランド「fitfit(フィットフィット)」商品約20スタイルを取り揃えます。また、お客様からの要望の多いご試着にお応えできるよう、サロンのようにゆったりとしたフィッティングスペースに3室の試着室を設け、メンズ用の試着室も別をご用意しました。カタログ商品を実際に見て着て楽しみ、通販より密度濃くスタッフとの接点を持てる店舗となっています。

また、直営店での利用率3割という反響でお客様に好評頂いている「*事前取り寄せサービス」を日比谷シャンテ店でも導入、更なる顧客満足度の向上を目指します。

*「事前取り寄せサービス」とは、事前に店舗までお電話でご予約頂くことで、カタログ上で自分が着てみたかった商品を店舗に取り寄せ・キープできるシステムです。

■今後の店舗展開

ドゥクラッセの店舗展開は、居心地の良い「空間」をお客様に提供し、カタログ通販では叶わなかったドゥクラッセというブランドを「実体験」して頂く場と捉えています。今後は、40代以上を輝かせる「ファッション通販のドゥクラッセ」から、「ファッションブランドのドゥクラッセ」への飛躍を目指し、40代以上のためのリアルクローズとしての地位を確立して参ります。

■店舗概要

DoCLASSE日比谷シャンテ店

- ・売場面積: 約30坪
- ・オープン日: 2011年9月1日(木)
- ・住所: 東京都千代田区有楽町1-2-2
日比谷シャンテ2F
- ・営業時間: 11時~20時
- ・定休日: 不定休
- ・経営形態: 直営
- ・取り扱いアイテム
レディース6割、靴1割、メンズ3割
全約150アイテム



■DoCLASSE(ドクラッセ)とは

40~50代向けレディース&メンズ服ブランド「DoCLASSE(ドクラッセ)」と靴ブランド「fitfit(フィットフィット)」を扱うカタログ通販会社。
2007年創業、カタログ会員50万人、年商45億円。

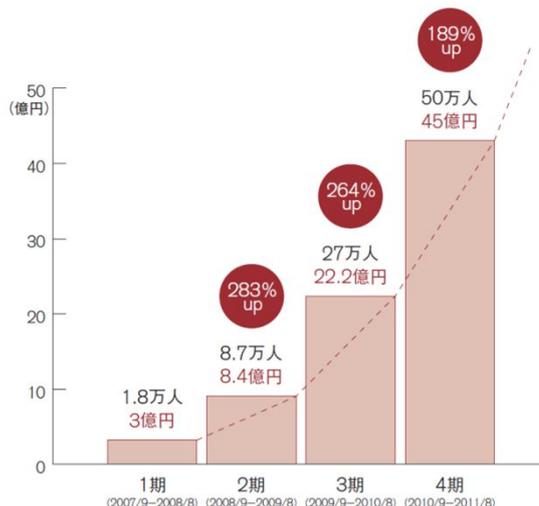
商品企画・製造・販売・配送まで自社で行うSPAとして、外資系企業のマーケティングトップを歴任した社長、林恵子が、自らアイコンとしてブランドを牽引。構造不況と言われるアパレル業界で、2年連続200%成長という数少ない成長企業の1つです。ミドルエイジに絞ったマーケティングと独自のクリエイティブ表現で根強いファンを獲得し、今期より、メンズ・靴も新たに展開を開始しました。



DoCLASSE代表
林恵子

代表の林恵子は、ターゲット層と同年代。代表をはじめとする40~60代の女性9名が「9人委員会」としてカタログやWEBに登場。ファッションの専門家から経営者、主婦まで、リアルな同世代の多彩なキャラクターの打ち出しにより、短期間のブランディングに成功しました。商品企画からコールセンターでの受注、配送までを自社運営することで、顧客の要望に細やかに応え、通販への心理的ハードルを下げる工夫を行っています。

「日本の40代50代の婦人と紳士を元気に輝かせたい」とは林社長の弁。美しいカタログへの感動、電話対応の細やかさへの驚き、新しい服を着る喜び。その情緒的な価値こそ、DoCLASSEの商品の本質です。



お問い合わせ・ご質問は 株式会社DoCLASSE 社長室付プレス担当 加美(かみ)まで
TEL) 03-6703-8010 e-mail) ykami@doclasse.com
一般の方からのお問い合わせ TEL) 0120-718-788 (9:00~21:00)
URL) <http://www.doclasse.com/>