

<報道関係各位>

不振のアパレル業界で成長を続ける“DoCLASSE”

DoCLASSE 初の新卒社員が催事を運営 初回にて、売上目標の大幅達成により継続が決定！ 『DoCLASSE 新人催事プロジェクト』第2弾を実施

期間:2017年7月24日(月)~7月27日(木) 場所:横浜ポルタ

婦人服の製造販売ブランド、株式会社 DoCLASSE(本社:東京都世田谷区 代表取締役社長:林 恵子)は、新卒社員がセール商品対象の催事店舗を運営する『DoCLASSE 新人催事プロジェクト』の第2弾を2017年7月24日(月)~7月27日(木)の期間、横浜ポルタにて実施いたします。



第1弾『DoCLASSE 新人催事プロジェクト』の様子

『DoCLASSE 新人催事プロジェクト』は、DoCLASSE 初の新卒社員である、2017年度の新卒社員を対象とした研修プロジェクトです。DoCLASSE では、「夢を追う面白さ、失敗から学ぶ自由」をモットーに、それぞれの夢のための実践の場として日々の業務に取り組むことを重視しています。本プロジェクトではこのモットーの体現を目的に、新卒社員18名の中から数名がチームとなり、チームで協力しながらDoCLASSEのセール商品を販売する催事店舗を運営いたします。

6月に実施した第1弾プロジェクトでは、メンバー同士が店舗の客層やお客様の動向、商品の動きなどといった情報共有を徹底して研修に挑んだことで、初めての取り組みでありながら売上目標を大幅にクリアいたしました。

第2弾となる今回は、前回の参加メンバー5名に新しいメンバー4名を加えた、計9名で実施いたします。新たに選ばれたメンバーが自身の将来へのステップとしてプロジェクトに取り組むことはもちろん、前回参加したメンバーが自主的にチームを巻き込みプロジェクトへ取り組むことも期待しています。

今回プロジェクトを実施する横浜ポルタは、JR横浜駅東口直結であり、1日あたりの交通量が15万人にも及ぶ横浜市の中心となる地下街です。人目に止まりやすい好立地である上、2回目の開催となる今回は売上目標を前回の1.5倍に設定いたしました。人通りが多く、少々声を張り上げても周りの喧騒にかき消される立地であることに加えて、セールシーズンのため近隣の店舗も低価格になっている中、どのように戦略を立て、売上につなげるかを新卒社員に学んでもらいたいと考えています。

DoCLASSE は新たなメンバーと共にさらなる成長とサービスの向上に努め、引き続きオシャレと人生を楽しむ中高年女性へより良い商品を届けてまいります。

<報道関係者からのお問い合わせ>

株式会社 DoCLASSE PR 工藤

TEL:03-6703-8010

『DoCLASSE 新人催事プロジェクト』概要

内容:2017年度新卒社員18名の中から、配属先の各店舗の店長による推薦で選ばれた9名が
1つのチームとなり、横浜ポルタの催事にて、DoCLASSE セール商品を販売する催事店舗を運営。

日程:2017年7月24日(月)~7月27日(木)

時間:9:30~21:30

場所:横浜ポルタ 中央催事場所(神奈川県横浜市西区高島2-16)

参加メンバー:9名(第1弾プロジェクトメンバー5名+新メンバー4名)

販売商品:Tシャツ、美脚パンツなど2,000円~3,000円の価格帯セール品

DoCLASSE 概要

【DoCLASSE とは?】

「DoCLASSE(ドゥクラッセ)」は“実年齢で輝く”をテーマに掲げ、
商品企画・製造・販売・配送・直営店運営を自社で行う
40代、50代向け婦人服の製造販売ブランドファッションブランドです。
“内面の美しさが充実するミドルエイジの方々を、ファッションの力で応援したい”
という強い思いを抱いて2007年に創業いたしました。
2007年創業、カタログ会員約170万人(全国)。
通販客からの試着がしたいというリクエストにより、当時の社屋の一角で始めた
直営店は地方の方も来店するほどの人気となりました。その成功がキッカケとなり、
2011年9月に日比谷シャンテに正式に店舗を構えました。
現在は全国で31店舗となり、さらに新規出店を計画しております。



DoCLASSE の特徴

- 1.40・50代の体型をカバーしながらもトレンドを取り入れた商品
~ワンサイズ細く見える、顔色が明るく見える、着心地が良い素材を追求~
- 2.“百貨店と同じ質を半分の価格で”を追い実現させる社内体制
社長を含めた全商品の確認会議、自社買い付けこだわり素材など徹底のこだわり
- 3.コールセンターも配送センターも内製化!
お客様の身になって考える“親友ポリシー”から生まれた、サービスの数々