

オブシーは、お客様のリクエストから生まれました。

横浜のフレンチレストラン様からのご依頼が始まりでした。

「前回、ご来店いただいたお客様が、  
召し上がったワインの銘柄がわかると、  
便利なんだけど」

「前回、いつ、ご来店くださったのか？」

「前回までのご利用内容が、  
店頭でわかったら、便利なんだけど・・・」

「会員カードをピッピとしたら、  
わかるようにならないかしらね。・・・」



そんなお客様からのリクエストを「形」にし、  
実現したのが「パソコンレジ オブシー」です。

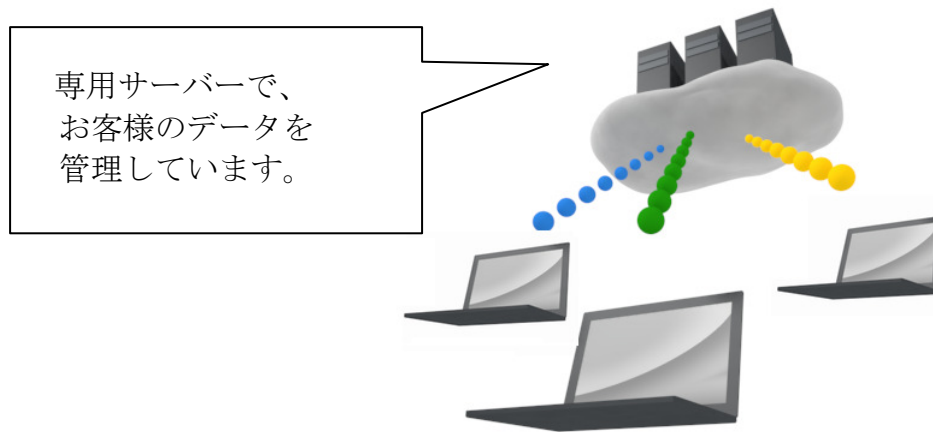
また、遠隔地のお客様へのサポートを考えて、今で言う「クラウドシステム」  
となっています。（もちろん、当時はそんな『言葉』はありませんが）  
・・・8年ほど前の話です。

お客様のパソコンの中にしか、「大切なお客様のデータがない」という状況  
ですと、トラブルのたびに、お客様の元に走っていかなければ、なりません。

「横浜」と「名古屋」という地理を考えると、即時対応することができませんし、  
さらに遠い「沖縄県」や「北海道」などのご遠方のお客様には、販売できません。

当時もインターネットからの引き合いが多く、遠隔地のお客様にも安心して、  
お使いいただける工夫が必要でした。

そこで、考えたアイデアが、（今の表現では）「クラウドシステム」。  
「インターネット上の専用サーバーに毎日データのバックアップを保存する」と  
いうしくみです。



「お客様のパソコンの中にデータがある」システムではなく、「わたくしどもの管理する専用サーバーの中に、データ」があるというしくみでした。

これなら、お客様のパソコンが壊れたとしても、即時、別のパソコンにシステムをインストールをすれば、復旧することが可能になります。

もちろん、「インターネットが接続できること」という条件は不可欠ですが。

また、「パソコン」、「プリンター」、「バーコードリーダー」など、すべて、最寄りのお店でお買い求めいただける「市販の機器」を使うシステムになっているのもこのためです。

- (2) また、このシステムには、わたくしどもの「お客様」としての「目線」も「スパイス（かくし味）」として、加えられています。

商品にこだわりをもつお店は多いのですが、お客様に関心を持つお店は、多くありません。

お客様目線からしますと「もっと、わたしのことを大切にして！」というお店が多いように思います。

お気に入りでもいつも利用している「ワインショップ」があります。

品ぞろえの良い店で、よく出かけるのですが、時間帯によって、店頭に立っている方が代わっているようです。

(アルバイトやパートさんなのかも知れませんが) こちらは、4度目、5度目の利用でも、レジの店員さんとは初対面となり、気安さがありません。

こんなとき、レジの画面が「4回目のご来店ありがとうございます。」と、教えてくれたら、どうでしょう。

店員さんには、初めてのお客様でも、自然と頭を下げたくなるようになりますね。  
「いつもご利用いただき、ありがとうございます。」

---

一般に、小売店様やサービス業様では、お客様のお名前をお聞きする習慣がありません。

このため、どなたが

「お店にとって、一番の買い上げをいただいているお客様なのか？」

「ご来店回数が多いお客様なのか？」

・・・ わかりません。

もし、お店にとって、「大切なお客様がわかったとしたら？」

あなたは、どんなことをされたいでしょうか？

今までできていなかった「商習慣」が変わると、

あなたのお店がどんな風に、変わるようになるのでしょうか？

きっと、お客様に喜んでいただけるお店になることだけは、間違いないものと思いますが、いかがでしょうか？

---

「システムを開発する立場」と「お店を利用するお客様としての立場」。

こうした2つの視点が、「オプシー」の機能に活かされています。

---

従来のレジとは異なり、お客様ごとに売上が管理できる画期的なシステムとなっております。

(システムと言っても、「パソコンを使ったレジスター」です。)

また、「店頭で、お客様の売上データが活用できる」というのも、他にないものになっています。

ありそうでなかった「お客様をおもてなしできるレジスター」です。

なにとぞ、よろしくご検討をいただきますよう、お願い申し上げます。