

～伊勢丹新宿本店リビング・ベビー子供フロアリモデルオープンに向けて～  
10月29日(水)、本館6階に新たに  
すべてのお客さまのライフスタイルに寄り添う『時の場』がオープン!

2013年3月、「世界最高のファッションミュージアム」をめざし、婦人服・婦人雑貨フロアをリモデルグランドオープンした伊勢丹新宿本店は、ご来店いただいた多くのお客さまに、新たな感動をお届けすることに挑戦してまいりました。さらに次のステップとして、一人ひとりのお客さまの暮らし方まで関わらせていただくことを目的として、上層階のリビング・ベビー子供フロアのリモデルに着手しています。グランドオープンは、2015年春。ファッションに暮らしの領域を加えた伊勢丹新宿本店をフルラインでご利用いただけるよう取り組んでまいります。

10月1日(水)には、本館6階ベビー子供フロアのプロモーションスペース『パーク』がソフトオープン。そして10月29日(水)、同じフロアにお客さまのライフスタイルに寄り添う『時の場』がオープンいたします。『時の場』は、日常から節目、夢に至るまでのすべてのシーンにおいて、「モノ」に加え、「トキ」と「コト」の価値をご提案。全館のネットワークによる充実のコンサルティングをご提供することで、上質で贅沢な時間をお過ごしいただけるサロンです。

### ■『時の場』のビジョン

お客さまの「生涯の夢」、「節目のイベント」、「日常生活」におけるモノ・トキ・コトをご提案します。  
そして、お悩みごと、お困りごとが発生したら、お立ち寄りいただけるサロンをめざします。

### ■『時の場』の取り組み

#### 夢の実現

生涯のなかで抱いた「夢」を実現・体現していただくためのモノ・コト・時間を、カスタマイズしてご提案します。

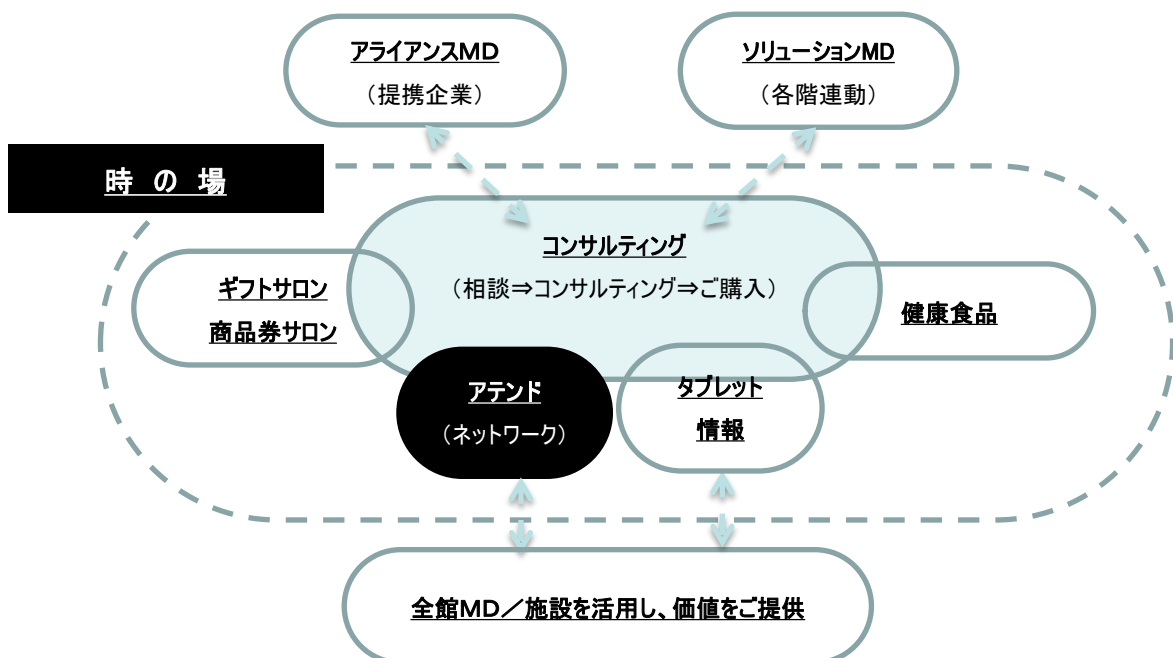
#### 節目の最高の演出

ご本人、ご家族の「節目(ライフイベント)」を、新しい価値×パーソナルでご提案します。

#### 上質な日常の暮らし

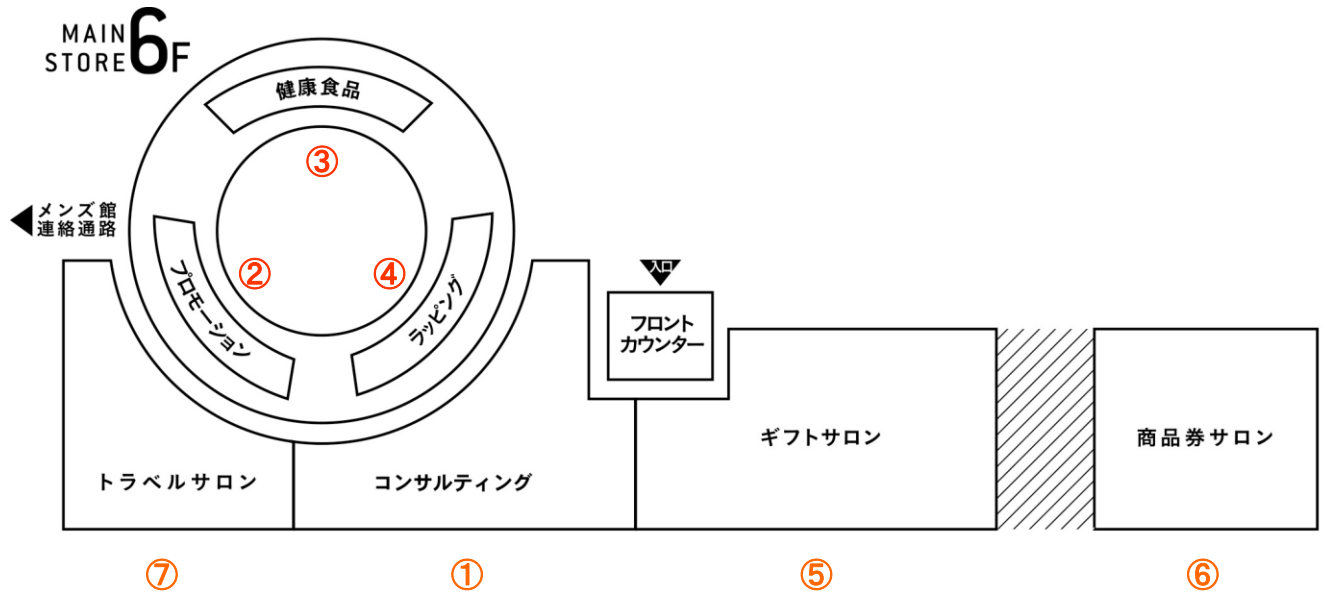
快適・アクティブな時間を生涯送るため、「時間の創出」、「健康&アンチエイジング」、「安全・安心な環境」をご提案します。

### ■全館ネットワークによるコンサルティング



## ■『時の場』について

日常から節目のときに至るまで、そのすべてのシーンにおいて、喜びや楽しさ、夢を叶えるご提案を行うのが今回オープンする『時の場』です。人と物、時と事についての一番新しい情報が集う場所です。



### ①コンサルティング

#### ・フロントカウンター

サロンのレセプションカウンターであり、全館のスタイリスト、アテンダントへのリレー接客の基点となります。

#### ・ウェイティングスペース

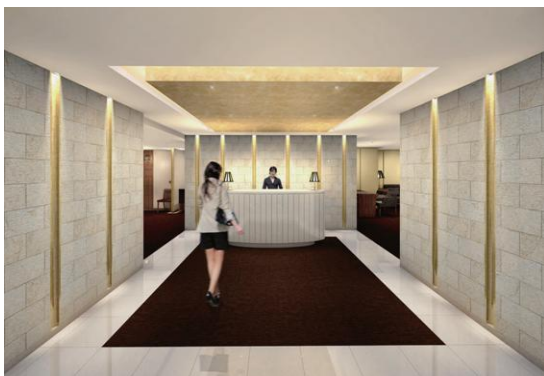
アテンドをご希望のお客さまへ、おしぼり、茶菓サービスをはじめ、「くつろぎ」、「退屈させない」おもてなしをご提供します。

#### ・コンサルティングカウンター

カスタマーカルテを使ったコンサルティングにより、お客さまの生活のプロデュースを行います。

#### ・コンサルティングデスク

年齢を重ねるにつれてのお悩み、お困りに対し、専門性の高いコンサルティングを行います。



フロントカウンター(イメージ)



コンサルティング(イメージ)

## ②プロモーション

「夢の実現」、「節目(ライブイベント)の最高の演出」、「上質な日常」が実現、体現、表現できるソリューションMDをモニターで情報発信。お客さまのパーソナルなニーズにお応えしていきます。



プロモーション／健康食品／ラッピング(イメージ)

### ■オープニングプロモーション ロボットが叶える“近未来の暮らし”

10月29日(水)～11月18日(火)

近い将来に人々の暮らしと密接に関わってくるであろう3体のロボットを、新設されたプロモーションスペースに展示。見て、触れて、「近未来の暮らし」を感じられる場です。



(左上)分身ロボット“OriHime”  
(右上)ロボットスーツ“HAL®”  
(右)コミュニケーションロボット  
“PALRO®”

## ③健康食品

※10月29日は、仮仕器展開です。

一生涯アクティブな生活を送りたいお客さまに、健康食品の新商品、トレンド商品、日本の伝統ある定番商品情報を発信します。

## ④ラッピング

※写真はイメージです

見て、触れて、選ぶ楽しさに加え、多彩なテクニックでラッピングし、差し上げる方への思いをかたちにいたします。伊勢丹でお買上げのお品物はもちろん、お持ち込みも承ります。



## ⑤ギフトサロン

拡大傾向にあるギフトのパーソナルニーズに応え、様々な贈答シーンでより先様とのコミュニケーションを楽しめる、作りのこだわりのある商品を展開します。また、贈られた側のお客さまが選べるカタログギフトを拡充。あわせて店頭タブレットによるギフト商品情報の拡大を行い、ご提案のスピード化も図ります。



ギフトサロン(イメージ)

## ⑥商品券サロン

目的買いのお客さまが多いなか、スムーズで快適に買いたいお客さまのプライベート環境を保ち、速く、正確な接客と、おくつろぎいただける環境を提供します。

## ⑦トラベルサロン

お客さまの多様化する旅のご要望をお伺いし、カスタマイズしていく「旅のサロン」でおもてなしいたします。