

## marbb導入事例

marbb  
micro bubble system

×

COME G HEAD



### ◆ COME G HEAD様 概要

#### ・コンセプト

「究極の世界」「顔周りのデザインにこだわる」  
お客様のための勿論のこと、周りの人も含めて、  
どれだけその人を喜ばせてあげられるか、常に  
お客様に綺麗を提案し、綺麗で居続けてもらえるか

・月間来店客数 2店舗 約900名 ※取材時直近の実績

### ◆ marbbご利用状況

・2店舗でmarbb(ダブル)を2台導入

#### ・提供方法

①オプション提供 2,000円  
※期間限定で初回無料にて提供

②半年パスポート 6,000円



### marbb導入後の実績

- ・導入後最初の1ヶ月だけ無償提供とし、多くのお客様にご体験頂く
- ・以降は2,000円でのオプション提供
- ・全体の約30%のお客様がご利用
- ・そのうち約10%のお客様が半年パスポートをご購入
- ・リースだが、毎月3名への施術で導入費用は回収できている

## marbb導入事例 ◆ COME G HEAD様



株式会社カムジー

代表取締役 岩本陽介様

『marbbはお客様に提案し続けたいもの』

MBJ五十嵐

本日はお時間頂きありがとうございます。  
まずは貴社のご紹介をお願いいたします。

岩本様

今現在、スタッフ17名で平成のけやき通りに1店舗、熊本の繁華街の上通りの先にある上乃裏に1店舗、計2店舗運営させて頂いています。

MBJ五十嵐

ありがとうございます。2020年4月けやき通り店に、2020年の10月上乃裏店にmarbbを導入頂いたのですが、marbbを知ったきっかけを教えてください。

岩本様

ディーラーさんから「すごいイイのがあります」って言われて。それまで、その担当さんにすごくお世話になってて信頼関係もあったので、単純に興味湧いて、どんなものですかって言って。まー正直、期待してなかったんですよ。正直、期待してなくて、、、ただ、その時に実際体験してみて感動があったので、なんかこう期待値が低い分やった時に「これすごい」って思ったんです。体験した時に、価値が見える化するっていうところが、なんかすごい、これはお客様にも伝わるなって。これは、ぜひとも入れたいという。

MBJ五十嵐

ありがとうございます。体験会ではmarbbを触った瞬間に、すごいね!と一気に盛り上がりましたが、導入の決め手や、marbbの一番の良さは何でしたか？

岩本様

やっぱりトリートメントと同等の手触り、あとは音で感じたり、肌で感じたり、なんかこう価値の見える化がすごいありましたね。

MBJ五十嵐

導入されてみて、サロンワークやお客様の反応はどうですか。

岩本様

カラーやストレートパーマの浸透がすごくいいなって思いました。あと、薬剤のニオイが残りにくいっていうのが特長なのと、乾くのがホントに早いなってところ。手で地肌を触ると、根本が立ってる。すごいですね。あとは見た目のツヤ。すごいアプローチできるポイントは多いなって思いますね。お客様の反応としては、めちゃくちゃツヤが出る、手触りがいい、乾くのが早いとか。

MBJ五十嵐

最後になりますが、marbbを一言でいうとどういうものですか？  
また、marbbをまだ導入されてないサロン様に一言あれば。

岩本様

えー、一言でいうと「お客様に提案し続けたいもの」ですね。  
やったら何よりお客様が笑顔になるんですよ。

月に3人施術するだけで、リース代回収できているし、マイナスになる要素が僕にはわかんない。

もう、一番大事なのは体験だと思うので、まずは体験してもらっていうところが全てだと思いますね。知らないと損しちゃう。

