

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×



◆ Hair Cure TRUNK様 概要

・コンセプト

お客様や環境に配慮したサービスの提供
ヘア×カフェ×アパレルを展開

・月間来店客数 約500名 ※取材時直近の実績

・スタッフ数 7名(アルバイト2名含む)

◆ marbbご利用状況

・marbb(ダブル)を2台導入

・提供方法

①オプション提供 2,000円

※キャンペーン期間(3ヶ月間)はキャンペーン価格として1,000円で提供。

②パスポート提供(年間) 最大12,000円



marbb導入後の実績

・3ヶ月限定キャンペーンとして1,000円で提供し、その間に全体の6割のお客様にご利用頂く。

・年間パスポートはお客様の来店頻度に応じて価格を変えて販売。

→導入後2ヶ月半で累計160枚販売

例) 1年で6回来店されるお客様 = 1,000円 × 6 = 6,000円で販売。

※毎月来店、月に複数回来店もあるため、上限価格は12,000円で設定。

・導入後40営業日で導入費用を回収。(内、パスポートで約90万円の売上)

marbb導入事例 ◆ Hair Cure TRUNK様



Hair Cure TRUNK

スタイリスト 速水 達也様

『marbbは「これからのスタンダード」』

MBJ平田

本日はお時間頂きありがとうございます。
marbbを知ったきっかけを教えてください。

速水様

ディーラーの担当者さんからの紹介で知りました。
自分たちが求めていたモノに当てはまった(時間を取らない、ターゲットが広い、
環境に良い)ので体験してみようかと。(笑)

MBJ平田

実際に体験されてどうでしたか？
また、導入の決め手がありましたら教えてください。

速水様

印象としては、とても気持ち良かったですね。
実際に毛穴がスッキリしましたし、髪がしなやかになりました。とにかく違いが
分かりやすかったです。

導入の決め手は、スタッフ全員一致で「良かった」だったので。
じゃあ、始めるのも早い方が良いよねって感じで決まりました。

MBJ平田

導入後、お客様の反応はどうでしたか？

速水様

アウトバスなしで髪を乾かしてからお客様に触って頂いたりもするのですが、
髪の指通りの良さや軽さにビックリされますね。

MBJ平田

marbbを使い始めて、薬剤施術で何か変化はありましたか？

速水様

marbbで流しているだけなんですけど、質感が良くなりましたね。
あと、トリートメントだと浸透が良くなったのが分かりますし、カラーは放置時間が
短くなりました。パーマのリッジもムラになりにくくなりましたね。

MBJ平田

次にメニュー展開について教えて頂きたいです。
年間パスポートを価格変動制で販売されているケースは全国的にも珍しいのですが、
その理由を教えてください。

速水様

年間パスポートはオプション提供のキャンペーン価格を基準に、
お客様の過去1年間の来店回数に応じて販売価格を決めています。
お客様ごとで来店頻度は違いますので、お客様によってパスポートの満足感や
納得感が変わらないような仕組みにしたいです。
結果的にはパスポートがすごく好評で、導入後2ヶ月半で月間来客数の約3割の
お客様にご購入頂きました。

MBJ平田

そういう理由だったんですね。ありがとうございます。
最後になりますが、marbbは一言でいうとどのようなアイテムですか？
また、まだmarbbを体験されていないサロン様に一言お願いします。

速水様

一言でいうと、『これからのスタンダード』ですかね。
シャンプーって必ず行う作業ですし、それで良い効果が得られる。
お客様に良いし、売上げも上がるし、環境にも優しい。
まさに、三方よしだと思いますよ。なので、導入して全然後悔がないですね。

