

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×

Hair&Make Azur 深谷店



◆ アズール深谷店様 概要

・コンセプト

髪質ケア、頭皮ケア、トリートメントを推進

・月間来店客数 250名 ※取材時直近の実績

・スタッフ数 3名

◆ marbbご利用状況

・marbb(シングル)を1台導入

・提供方法

オプション提供

1,000円

marbb導入後の実績

- ・月間約3割のお客様がmarbbを利用されている。
- ・導入後半年で約42万円回収済み。
- ・客単価UPにも寄与。
- ・今後、クーポンメニューへのmarbb組み込みを予定

marbb導入事例 ◆ Hair&Make Azur 深谷店様



Hair&Make Azur 深谷店

店長 中川 拓也様

『marbbは仕事がしやすくなる機械ですね。』

MBJ久保

本日はお時間頂きありがとうございます。
まず、サロン様のコンセプトを教えてくださいませんか？

中川様

髪質ケア、頭皮ケア、トリートメントを推しています。

MBJ久保

なるほど、頭皮ケアメインでmarbbをご導入頂いたんでしょうか？

中川様

そうです。あとはトリートメントの効果を上げるっていうのと、炭酸泉を入れよう
と思っていたんですけど、その中で加藤さん(ディーラーさん)が「もっといいの(marbb)あるよ」と紹介してくれたのがきっかけです。

MBJ久保

marbbを導入して、どういう効果を感じられていますか？

中川様

インパクトがあるので、お客様のリアクションはいいですよ。
リピートして頂く方も多く、月平均70名くらいはmarbbを利用されています。

MBJ久保

導入されて半年くらいですが、投資回収はどうですか？

中川様

42万円ほど回収できています。客単価も導入前に比べると上がってますね。

MBJ久保

marbbを選んで頂いた一番の理由って何でしたか？

中川様

そもそも、そういうものを何か入れると決めていました。
その時に、身近な人が知ってて、ディーラーさんにも紹介されたので、まあいいでしょう
という感じで決めました。
炭酸泉がいいのはずっと使ってたので。
それよりいいのがあるって紹介されたら、もうそれしかないでしょ!って。

MBJ久保

炭酸泉との違いはいかがですか？

中川様

お客様のリアクションが全然違いますね。
炭酸泉だと割とどこでも多く扱っているので、新鮮さがないというか。
マイクロバブルはまさに今、流行っているじゃないですか。
だから、(おすすめするのに)すごくちょうどいいですよ。

MBJ久保

marbb導入後、サロンワーク面では何か変化はありましたか？

中川様

ボンベ交換しなくていいし、メンテナンスは楽でいいですよ。
あとはカットの前に流した時に、くし通りがいいとか。そういうところはすごく感じて
います。トリートメントのノリがいいとか、カラーの流しがよく流されてるなっていう
感じですね。

MBJ久保

marbbを一言で言うとどんなものでしょうか？
また、marbbを導入されていないサロン様に何か一言アドバイスを頂ければ。

中川様

仕事がしやすくなる機械ですね。

結構先行投資として、いい値段するじゃないですか。
でも、あんまり(買うことに対して)ブレーキをかけない方がいいんじゃないかなと
思います。