

## marbb導入事例

marbb  
micro bubble system

×

Hair Salon  
**COMPAS**



### ◆ Hair Salon Compas様 概要

#### ・コンセプト

前処理と後処理をしっかりすることで、  
他店舗よりダメージの出にくい施術を目指している  
付加価値をつけていきたい

・スタッフ数 4人

### ◆ marbbご利用状況

・marbb(ダブル)を1台導入

#### ・提供方法

①オプション提供 通常 1,100円  
※期間限定で600円

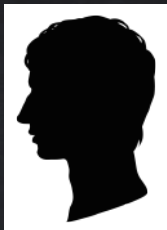
②トリートメントメニューを全メニュー500円UP

### marbb導入後の実績

- ・トリートメント比率が全体の30~40%の為、単価アップに成功。
- ・ホットペッパービューティーからの予約の際はすべてのメニューにmarbbをつける事により、マイクロバブルに興味のある方が来店されることもあり。
- ・全体の約50%くらいのお客様がmarbbを利用。
- ・会員化などは実施せず、コストは1年くらいかけてゆっくりと回収見込。



## marbb導入事例 ◆ Hair Salon Compas様



Hair Salon Compas

楠本 益崇様

『marbbは単価を上げてくれた』

### MBJ道上

本日は貴重なお時間を頂きありがとうございます。  
早速ですが、沢山の美容商品がある中で、marbbを選んで頂いた理由は、  
何が決め手だったのでしょうか？

### 楠本様

ある程度見た目の効果が認められたのがあります。  
水物は効果が分かりにくい中で、効果が分かりやすく、手触りとか収まりとか、その  
場で違いを感じられたのが大きいです。水分量の調節ができるのも良かったです。  
また他店舗との差別化で何かないかなと探していたので導入しました。

### MBJ道上

実際に効果という点ではスタッフの皆様も感じて頂けておりますでしょうか？

### 楠本様

分かっていると思います。  
スタッフ全員が薬剤を触るたびにmarbbで洗いに行くようになりました。(笑)  
効果を理解しているからこそその行動だと思います。

### MBJ道上

導入前からPOPを作って下さってましたよね？

### 楠本様

そうそう。お客さんの反応を見ようと思って、「こういうのあるけどやってみたい  
ですか？」って聞いて、「あるの？」って聞かれて、「いや、まだないんですよ(笑)」って。  
入れるかどうかのをお客様に聞いてみて、やってみたいって声で決めました。

### MBJ道上

実際に導入されて、お客様の反応はいかがですか？

### 楠本様

marbbの価値を認めてくれるお客様が多いです。  
めっちゃええわって言う人と、そんなに影響ないなって人というけど、いつもとはやっ  
ぱり全然違うといった声が多く聞こえます。  
後は気持ちいいのもう少しやって欲しいと言われる。  
そういうお客様からしっかりとリピートに繋げていかないといけないなど。  
でも地域性もあるから、そんなに高い金額では続かないので…。  
導入後、2~3ヶ月くらい無料で提供していて、その間にいくくらいなら続けていけるか、  
お客様にヒアリングをして、メニュー展開や金額設定を決めていきました。  
平均で700円くらいなら続けたいとお声があったので、それを元に金額設定しました。

### MBJ道上

トリートメントは全体的に値上げされたんですね？

### 楠本様

そうそう、カットに付けるか付けないか悩んだんだけど、やっぱりいる人もいる  
だろうと。じゃあ、トリートメントに単価UPでつけよう。2,200円だったのを2,700円  
とか、500円ずつアップして。それはやっぱりmarbbでトリートメントの効果上がるから。  
それもトリートメントの一部という形で。  
トリートメント効果が上がり、単価も上げられたので良かったです。

### MBJ道上

どういうポイントをお客様におすすめしていますか？

### 楠本様

後処理メインで使ってるけど、  
余分なものが取れることによりダメージ  
を抑えられていることと、パーマやストレート  
の後の残臭が軽減されるようになったので、  
そういう余分なもの取りますよっていうアピ  
ールが強いか。  
臭いも残りにくいですよっていう感じで。  
お客さんからもパーマの臭いが減ったっ  
ていう声がありますね。

