

marbb導入事例



HEADS FACTORY様

◆ HEADS FACTORY様 概要

- ・コンセプトはお客様への「美」と「癒し」提案。
- ・Hair MenuだけではなくInner Beautyまで多角的な美のメニュー提案をおこなう。
- ・月間来店者数 3店舗 約3,200名
※取材時、直近3ヵ月での実績

◆ marbbご利用状況

- ・3店舗でmarbb(ダブル)を6台導入。
- ・提供方法 ① オプション提供2,000円
※期間限定で500円提供も
- ② サブスクリプション提供
 1. 年間パスポート10,000円
 2. 半年パスポート6,000円



marbb導入後の実績

- ・初回の料金設定を500円に設定し、導入後3ヵ月で1,800名のお客様にmarbbをご利用頂く。
- ・来店者の3%が年間パスポートを購入され、リピーター確保にも寄与。
- ・導入後3ヶ月を経たずとしてmarbb導入費用を全額回収され、今後は収益最大化のための施策を検討。

marbb導入事例◆HEADS FACTORY様



(有)HEADS FACTORY
取締役 井崎悠二様

『marbbはスパの利用客獲得に貢献すると確信』

MBJ五十嵐

本日はお時間いただきありがとうございます。
まずは、貴社のご紹介をお願い致します。

井崎様

佐賀県武雄市にある「HEADS FACTORY」です。
従業員数は70名近く、3店舗と移動美容室、ベトナム支店の計5店舗、
今度佐賀市内にも新たに新店予定です。

MBJ五十嵐

ありがとうございます。今回、marbbを2020年11月に導入頂いたの
ですが、marbbを知った経緯について教えてください。

井崎様

2年前ですかね。ディーラーさんからのご紹介を頂いたことがきっかけ
です。そして去年、たまたま弊社の講習の繋がりMBJの高林社長と
繋がり、その際、再度説明を頂きmarbbの良さが伝わり、
「それだったら売れそうだ!」と思って、即導入!!(笑)

MBJ五十嵐

従業員数も多く3店舗も同時にmarbbの導入について即決されたのは
チャレンジングな経営判断であったかと思いますが、
導入しようご決断した一番の理由はなんですか？

井崎様

スパの比率が伸び悩んでいて、様々な商材や新メニューの展開をしても
中々伸びず、スタッフもマンネリしていたことが大きかった。

MBJ五十嵐

実際に導入してmarbbを体験したお客様の感想はいかがですか？

井崎様

即決で導入したぐらいなので、もちろんお客様の反応も……。(笑)
特に信頼関係の築けている常連のお客様は、marbbを体験される度に
「やっぱりいいね!」という声を頂きます。
12月に年パスを販売開始して、現在(3月)年パスの最終販売期間を
迎えるところなんですけど、1月・2月にこられたお客様で、まだその時は
お試してmarbb体験500円でやっていたんですが、「12月に来たけど、
俺、年パスの話聞いてないんやけど!」という方とかもいらっやって。
「じゃあ、3月になったら買うから、よろしく!」って**お客様の方から
marbbを定期的に体験したいと言ってくださったのは嬉しかったですね。**

