

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×

QUALIA
HAIR DESIGN



◆ QUALIA様 概要

・コンセプト

サロン名のクオリア=『感覚質』という意味を持ち、みかんを見て、これはみかんだと直感でわかるようにお客様が思っていることを具現化できたらいいなをコンセプトとした、アットホームでお客様がなんでも言いやすい地域密着型サロン

・月間来店客数 約200名 ※取材時直近の実績

◆ 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 1,100円
※初回のみ1,000円にて提供

②パスポート 4,400円(半年) 7,700円(1年)

marbb導入後の実績

・オプション提供は1,100円に設定し、全体の約5割のお客様にご利用頂く

→一度ご利用頂くと、継続してご利用くださる方が多い

・パスポート提供は、月間来店客数のうち30~40名の方に販売済み

→パスポート販売売上約20万円

・ご家族でmarbbをご利用頂くことが増えた

marbb導入事例 ◆ QUALIA様



QUALIA

オーナー 山田善之様

『marbbはお客様が感動してくれる、必需品』

MBJ廣瀬

本日はお忙しいところお時間頂きありがとうございます。
まず貴社のご紹介をお願いしますでしょうか。

山田様

店としてはアットホームな感じで、地域密着型でやっています。
メインのお客様層としては主婦層が多くて、20代後半から50代くらいまでが多くて
お子さんも一緒に来てくれています。メンズも結構多いです。

MBJ廣瀬

ありがとうございます。それではmarbbを知ったきっかけを教えてください。

山田様

取引ディーラーさんに紹介されたのがきっかけですね。
もともとシャワーヘッドタイプのマイクロバブルに興味があって、その業務版があるよって聞いて、最初は疑いながらも体験してみませんかと言ってもらったので。

MBJ廣瀬

なるほどですね。実際に体験されてみていかがでしたか？

山田様

体験したらやばかった!!(笑)
めっちゃサラサラになるし、今までのトリートメントどころじゃない。
変化が分かりやすい。これはお客様にも伝わるなと感じました。

MBJ廣瀬

導入の決め手はどんなところでしたか？

山田様

やっぱり結果が分かりやすいところですかね。本当にすぐに効果は分かりました。
うちは薬剤には割とこだわっていて、結構気にして薬剤を調べて使うようにしています。
その中で、薬剤だと足して良くするという考えなのが、marbbの場合は要らないものを取ってリセットして良くするという考え方なのが僕はいいなと思いました。

MBJ廣瀬

では薬剤とmarbbの相性はどのように捉えられていますか？

山田様

軟毛の方でパーマがなかなかかからない方でも、パーマのかかりが良くなったり、
カラーも色の出方が違うので、使わずにはられないですね。(笑)

MBJ廣瀬

導入後、サロンワークでの変化やお客様の反応はいかがでしたか？

山田様

導入前にお客さんに聞いてみて、興味があることも分かって導入したこともあって、
反応はいいですね。汚れを見てもらえることや、ポコポコっていうのも気持ちがいいと
評判です。あとは、仕上がりに変化があるのでお客様にも伝えやすいですね。
仕上がりが良くなる!!って思って案内できるのすごくいいですし、お客様が感動して
くれているのも感じています。

MBJ廣瀬

1回1,100円でのご提供ですが、お値段についてお客様の反応はいかがですか？

山田様

もちろん全てのお客さんがしてくれている訳ではないですが、一度marbbを体感頂くと、
結構続けて使ってくれることが多いです。何度も使ってくれるお客様にはパスカードを
案内しています。こちらからすれば来て頂いたお客様全員に使って欲しいですね!

MBJ廣瀬

最後に、marbbを一言で言うと？また、未導入サロンさんに一言あればお願いします。

山田様

必需品ですかね。絶対あったほうがいいと思っています。
まだの方は、ぜひ一度体験してみてください。違いは分かると思いますので!