

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×

Redbedhead



◆ Redbedhead様 概要

・コンセプト

余人に変えられない仕事、お客様にとって
唯一無二の美容室。
損して得(徳)取れという商売哲学

◆ 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 | 1,000円 |
| ②永久パスポート | 10,000円 |
| ③永久家族パスポート | 15,000円 |
| (いとこ、カップルも利用可) | |
| ④永久法人パスポート | 15,000円 |
| (従業員全員OK) | |

marbb導入後の実績

- ・2020年11月より導入し、月間100名ほどがオプション提供を利用
約10万円/月 × 約8ヶ月 = 約80万円の売上
- ・パスポートは個人19枚、家族18枚、法人2枚を販売し49万円の売上
- ・毎月、顧客の7割以上がmarbbをご利用頂いている
- ・marbb施術を受けられたお客様からの口コミや家族パスポートによる
紹介波及効果が大きく、さらに来店頻度UPにも貢献
- ・ずっとお客様と付き合いたいとの思いから永久パスポートを採用

marbb導入事例 ◆ Redbedhead様



株式会社フェアバンクス

代表 Kohsuke(コースケ)様

『美容室をやる以上、すべての店舗につけなくいけなくなっちゃったのかな 笑』

MBJ岡元

本日はお時間頂きありがとうございます。
marbbを一番最初に知ったきっかけを教えてください。

田中様

ディーラーの担当さんが「コースケさんカラーする前って流します？」って言われて「いや、しないよ」って言って。それが最初だったんですけど、カラーとの相性もいいのも、全然知らなかった。で、持ってきてもらって。

MBJ岡元

その後、marbbを実際に入れようと思ったのって、実際見られて確かに変わるなって思われたからですか？

田中様

そう。それがイチバン大きいですよね。めっちゃいいなってなって。あと、単純に月間客数×1,000円で700回やればいいだけなので、長くなってもいつか回収は出来るって考えるとイケるだろうなって。

MBJ岡元

なるほど。実際に導入されてみてお客様の反応はどうですか？

田中様

それはまあ、ご存知の通りという感じですよね。「やっぺー！自分の髪じゃないみたい！」みたいな。あと、僕がお客様のケータイか僕の携帯で撮って、ツヤツヤの動画を。それをあげるんです。それをしないとダメですね。自分で撮った髪の毛より綺麗なワケじゃないですか。「私の頭ですか？」みたいな「こんなに綺麗なんだ」ってなるんですね。

MBJ岡元

ちなみに永久パスポートって珍しいパターンですけど、なぜ採用されたんですか？

田中様

技術者側からすると「全員にやってほしいから。」1回1回の単純計算だけではしてないです。年間パスも3年間とか1年間とか考えましたが、多分しなくなりますよね。来年、有効期限が切れるのかって。お客さんからも「永久なんですか？」って聞かれる。「はい。永久です」って。ランニングコストかからないっていうのも魅力ですよ。頭の中で初期投資だけ回収してしまえば、あとはもう全部純利益じゃないですか。核となる部分の売り上げがちゃんとあれば。全員にやってほしい。お客さんのために。

髪がサラサラになるとか、サラサラな人が街を歩いて髪キレイだねって友達に言われたり、、、だから全員にやってほしいんで、実際はほぼタダでいい。だって今って例えば、「この髪色キレイだな」っていう髪型の90%以上はブリーチしてある。そして痛んでないというのが絶対条件。ツヤツヤでハイトーンだったり。去年くらいから色々ケアブリーチとかそーゆーのはやっていますけど。よりツヤを出すための道具としてmarbbは相性が良かった。作品のクオリティが上がるんですよ。単純に。

MBJ岡元

パスポートの効果はいかがですか？

田中様

永久パスポートを買った人っていうのはシャンプーブローだけで来たりもするんです。なのでシャンプーブロー代も乗かるんですよ。それで売り上げ上がってるので。

MBJ岡元

なるほど。結構、marbb以外にも副次的にお金を生んでるってことですよ。最後に、コースケさんにとってmarbbとはどのようなものですか？

田中様

今後美容室である以上は、すべての店舗につけなくいけなくなっちゃったのかなって思います(笑)

MBJ岡元

marbbの導入で迷われてる方に何かひとことアドバイスをお願いします。

田中様

お客様の髪とかお客様の満足度を考えて、やった方がいいし、いつかは回収できるんだからやれば？っていう笑
でも、僕もひとりだったら迷ったかも。でも、月に15000円くらいいいでしょ笑
まあすぐに回収もできるしっていうので。
お客さん側にも技術者側にもメリットが両方あって、総合的にいいものなんで。