

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×
EDGE
HAIR



◆ EDGE HAIR様 概要

・コンセプト

サロン名のEDGEは刃先、最先端を表現
NYモダンテイストのトータルビューティーサロンとして
「最先端」かつ「時代に合った」サービスを提供。
2021年7月で20周年。どの年齢層に対しても、何でも
できるオールマイティーさが特徴

- ・月間来店客数 約800名 ※取材時直近の実績
- ・スタッフ数 12人 (パート/アルバイト6名含む)

◆ 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 2,000円
※初回のみ1,000円にて提供
- ② 年間パスポート 10,000円
※家族も利用可能

marbb導入後の実績

・オプションの初回単価を1,000円に設定し、導入後3ヶ月で約170名のお客様にご利用頂く。

→このうちの約半数の76名のお客様が年間パスカードを購入。

家族で来店されているお客が多く、実際のパスポートご利用者数は更に多い。

・導入後2ヶ月ほどで導入費用を回収済み。

・お客様の来店頻度UP (特にシャンプー・ブローのみでのお客が増加)

marbb導入事例 ◆EDGE HAIR様



EDGE HAIR

ディレクター MAKI様

『marbbはお客様の髪を柔らかく、美しくしてくれるもの』

MBJ平田

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

MAKI様

ディーラーの担当者さんの紹介で知りました。とにかく「すごいから」ということで
お話頂まして、marbbの事を知っているスタッフもいたので体験してみよう。

MBJ平田

marbbを実際に体験されてどうでしたか？
また、導入の決め手がありましたら教えてください。

MAKI様

やられている感や仕上がりの根元のふんわり感が印象的でしたね。
あとは、とにかく体験したスタッフの反応がすごく良かったです。やっぱり、実際に
使うのはスタッフですから。

決め手は、モノ(marbb)の良さと、パスカード販売ですかね。
1枚1万円のパスカード販売がすごく良くて、70人に販売すれば元が取れる(投資
回収できる)という仕組みが分かりやすくてチャレンジしやすかったです。
それから、カードの質が高く、お客様にEDGEのプレミアム顧客と思って頂ける
アイテムとして使えるのも良いですよ。今までこういうのはやってこなかったの。
実際にお客様からは、パスカードが「安い」「お得」と評判がすごくいいですよ。

MBJ平田

実際に導入されて、お客様の反応はどうでしたか？

MAKI様

つやが出る、根元の立ち上がりがいい、頭皮が痒くなりにくい、手触りが良くなった、
髪の毛のまとまりがいい、振動が気持ち良くて、マッサージ感があるなど・・・
とにかく評判はいいですよ。(笑)

MBJ平田

marbbを使い始めてから薬剤施術では何か変化はありましたか？

MAKI様

トリートメント後の質感が良くなりましたし、カラーやパーマ後のにおい残りが減りま
したね。あと、今までシャンプー後に「どうしても頭皮の痒みが残る」と訴えられていた
お客様から「頭皮の痒みが減った」と言って頂けました。

MBJ平田

最後になりますが、EDGE HAIR様にとってmarbbはどのようなアイテムですか？
また、まだmarbbを体験されていないサロン様に一言お願いします。

MAKI様

「とにかくお客様の髪を柔らかく、美しくしてくれるもの」ですね。

シャンプーってどのお客様にも必ずやるメニューですよ。
そのシャンプーの時間を有効に使って、
いつものサロンワークで、かける時間は変わらないのにお客様が喜んでくださって、
来店数が増えて、お客様単価も引き上げることができるのがmarbbですかね。
これってすごく良くないですか？(笑)

