

marbb導入事例

marbb
micro bubble system

×

+ charman +



◆ CHARMAN様 概要

•コンセプト

とにかくお客様第一に

•月間来店客数 300~350名 ※取材時直近の実績

•スタッフ数 6名(内スタイリスト3名)

◆ 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 1,000~1,500円

※髪の長さによって変動

②パスポート提供(年間) 10,000円

※期間限定販売

marbb導入後の実績

•初期導入時、70~80%のお客様がmarbbを体験。

→そのうち70~80%のお客様がリピートしてくださっている。

•導入後1~2ヶ月で投資回収。

•客単価UPにも寄与。

•コロナ禍のアプローチとして、年間パスポートを限定販売し、10,000円で約100枚販売。

marbb導入事例 ◆CHARMAN様



CHARMAN

オーナー 円崎 ユウ様

『marbbは今のCHARMANには必要不可欠なもの』

MBJ五十嵐

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

円崎様

信頼しているディーラーのうちの担当の子からの勧めで。最初は正直半信半疑でした。なんだよそれって。(笑)ほとんどの勧められるものは僕断っちゃうんですよ。でも、こればかりは聞いてくださいって言われるもんだから。

MBJ五十嵐

なるほど、なんとか1回でも聞いてくださいと。お話を聞いてみてどうでしたか？

円崎様

“水”っていうキーワードって結構弱いんですよね。ずっとこだわって三十年間やって、その為の機材も入れてたんですけど。marbbは瞬時にシャンプーと同時に泡を感じてもらえるから、その機材やめてもこれで補えるなっていう手応えがあつて。シャンプー＋ヘッドスパっていうと、ちょっといいですって断る人も、同時にできるんだったらやってみようかなってなるなど。それが入れた理由でもあるし、15分のヘッドスパやなくても補えて、単価アップにも自然に繋がるし。

MBJ五十嵐

体験された時の、スタッフの皆様の反応とかがってどうでしたか？

本間様

結構みんなよくて。やってもらった感があるんですよ。ポコポコ感。あれもまたいいんだと思うんです。ただシャーツと水が出てるだけじゃ分かんないと思うんで。

MBJ五十嵐

導入の決め手はなんでしたか？

円崎様

デザインも邪魔しないし、いいなって思いました。
あと、やっぱり”お水”は絶対なんです。我々美容にとって。そういう意味でもベースはお水ですから、これは断る理由がないと思って購入しました。

MBJ五十嵐

導入して頂いて、稼働し始めて、お客さんの反応ってどうでしたか？

円崎様

いやー、みんなやりたいよね。僕が選んだんだから。(笑)
お客様がmarbbの施術で「おー！」ってなると、隣の人が「何やってるの？」ってなるでしょ。で、「マイクロバブルって言って、28階建てのビルに比べたらピンポン球くらいのサイズって…意味が分からないでしょ？やってみる？」って言うと、だいたい食いつきますよね。マイナスイオンがプラスと引っついて皮脂を引っ張ってきてくれるんだよって話をすれば、へえってなるんですよ。隣やってるから、私もやりたい！って。70%～80%くらいのお客様がmarbbを体験したんじゃないですかね。

MBJ五十嵐

うちの臨店で使うトークと全く同じです。(笑)サロンワーク面ではどうですか？

円崎様

やっぱり、髪の毛がしなやかになりますね。ブローしていると分かるんですが、ツヤの出方とか、根元の立ち上がりとか、毛先とか。明らかにツヤが違います。軽さがあるのになんかしっとりしてる。立ち上がりがついて、毛先も収まりやすくなってるんですよ。私たち施術者も手がツルツルした感覚になる。

MBJ五十嵐

marbbを一言で言うとどんなものでしょうか？
また、marbbの導入で迷われてる方に何か一言アドバイス頂ければ。

円崎様

今のCHARMANには必要不可欠なものです。どの段階でも使ってるから、今では(CHARMANの)一部です。うちでは、marbbは、「さすがCHARMANさんだな」っていう、アイテムの1つになっていると思います。

導入金額を忘れてしまうくらいの価値がある。
迷ってるんだったら、入れた方がいい。戦略に関わる商品だと思うし。メニュー作りのきっかけにもなる商品。
入ったばかりのアシスタントでも単価アップに加担できる。
シャンプー台は必ず誰でも座るんですよ。全員座って体感できるわけですよ。アシスタントもそこでアプローチできて、数字に繋がるってことは、いやらしい話になりますが、アシスタントも稼げる場所になるんですよ。