

## marbb導入事例

marbb  
micro bubble system

×

Zina



### ◆ Zina様 概要

•コンセプト  
髪質改善

- 月間来店客数 1,100名前後
- スタッフ数 13名
- 平均客単価 約10,000円 ※取材時直近の実績

### ◆ marbbご利用状況

- marbb (ダブル) を2台導入
- 提供方法
  - ①オプション提供 1,000円
  - ②クーポンメニュー組み込み

### marbb導入後の実績

- 2021年1月より1台導入。
- 導入後marbb組み込みクーポンメニューの方が人気な為、marbb不足。  
→2021年10月に1台追加導入
- 導入後1ヶ月未滿で投資回収。
- マイクロバブルを目的とした新規の来店が増加。
- 新規顧客数が銀座4店舗中1位になるほど、新規集客率が向上。

## marbb導入事例 ◆ Zina様



株式会社Zina

店長 田中 延和様

『marbbはなくてはならない存在。  
marbbがないと矯正はもうやりたくないですね。』

MBJ五十嵐

本日はよろしくお願いたします。  
まず、サロン様の情報を教えて頂ければと思います。

田中様

今13店舗展開してまして、店舗運営をはじめ集客、求人面も会社がしっかりとサポートしてくれるので、帰省のタイミングで出店するスタッフも多く、どんどん店舗数が増える感じです

MBJ五十嵐

なるほど。田中さんのいらっしゃる、銀座中央通り店さんでは半年前にmarbbを導入頂いたかと思いますが、その理由をお聞かせ頂けますか？

田中様

銀座エリアは美容室も多く、似たような美容室も多いのでとにかく差別化をしたかったのが導入のきっかけです。

MBJ五十嵐

実際に導入されてみてどうですか？

田中様

お店のコンセプトは髪質改善なのですが、marbbを使うことによって施術のクオリティが上がっていてスタッフもお客様も喜んでます。  
今までやっていたシステムトリートメントもmarbbを使うか使わないかで仕上がりが変わるのでやっぱりお客様からの反応が違いますね！

MBJ五十嵐

marbbを知った経緯を教えてくださいませんか？

田中様

ディーラーの担当さんがきっかけで、それめちゃいいですね！って。昔炭酸は使ってて、それで良さは感じていたので。ちょうど集客もうまくはまり始めてスタッフも増えてきたタイミングだったので、サロンのブランディングするのにも良かったので、入れてみようかってなりました。

MBJ五十嵐

marbbを体験されるまでのイメージはいかがでしたか？

田中様

ぶっちゃけ、汚れは取れるんだらうなって思ってたんですが、トリートメントのクオリティまで変わるのには期待してなかったです。ただすごくいい意味で期待を裏切られた感じでした。marbbを使うことで普通のトリートメントがシステムトリートメントした時並みにツルツルになったりしてスタッフ同士で『これすごくない？』ってなりました。でもその良さをどうやってお客様に伝えてどれくらいの値段だったらみんな体験してくれるのだからって感じで話してました。

MBJ五十嵐

導入後、お客様の反応や施術の面ではいかがですか？

田中様

実際お客様の反応がすごくいいです。marbbで流しているだけで、エステされてるみたいって言ってもらえることが多く、グレーカラーなどしてると地肌を気にされる方も多いのですが、marbbが丁寧に洗い流してくれるのでカラー剤や矯正の流しの時短にも繋がりました。縮毛矯正やカラー前のプレシャンをすることで髪の毛についてる不純物を取り除けるので、矯正のかかりもカラーの色の入りもすごくいいです。導入が最初2台だったのですが、スタッフがめちゃ取り合いで他のシャンプー台あいてるのにマイクロバブル待ちになりました。

MBJ五十嵐

ありがとうございます。  
田中さんにとってmarbbを一言で言うと？また、marbbの導入で迷われてる方に何か一言アドバイスをお願いします。

田中様

『なくてはならない存在』ですね。僕は縮毛矯正のお客様が多いので、marbbがないと矯正はもうやりたくないですね。お店のコンセプトは髪質改善なのでブランディングや差別化もしやすいmarbbに助けられてます。  
導入するなら決断は早い方がいいですね。施術のクオリティを上げれるので。