



メッセージ機能など、お客様も

見てくれているみたいです。

# アプリ導入で

## ポップアップ機能を活用し、顧客単価

### +3000円~6000円の収益が!!



#### 千葉県美容室

騒々しい街が苦手だったので、静かなところを選びました。駅からすぐ近くはないものの、最寄り駅が2路線あって、信号待ちの時に見てもらえるようなところにお店を出しました。一人一人のお客さんを大事にし、その方にあった接客で提供します。

## SNS連動や、予約機能が ついているところに 魅力を感じました。



#### 導入のきっかけ

もともと母が美容師、父が理容師だったこともあり、育った環境が美容師の業界に興味を持ち、お客様に喜んでもらうことや、何かを想像し作り出すことが好きで、自分でこの美容師という道を選びました。アプリのお話を聞いたとき、お金がきついな...というのが率直な感想でした。商品的には魅力を感じていたものの、さらなる投資に迷いの方が大きかったです。その中で、やはりSNSの世の中になってきていることを感じていましたし、予約機能がついているところに魅力を感じました。ポータルサイトも予約機能はついていますが、一番安いプランでも検索されたときには下位に表示されてしまうのは分かりきっていましたが、上位表示なおかつ予約機能を使うとなると多額の金額がかかることは分かっていました。その中で、なにかいい予約機能はないかと思っていたところに、今回のアプリのお話をいただきました。ホームページと一緒に活用できますし、お店を知ってもらう機会としていいなと思い、さらなる投資をしてもやりたいと思って導入しました。

▶お客様アンケート



#### 商品の使い勝手はいかがですか

こちらの使い方次第だなと思います。いい道具を持っていても、使い方が間違っているとその道具本来のポテンシャルを発揮できないじゃないですか。使いにくさは一切感じていません。御社からしっかりと説明していただいているので、それをしっかりと覚えようとしているかしてないかだと思います。なので、個人的にはもっと利用できたらとは思っています。誕生日のメッセージ機能とかは、足を結構こちらに向けられていると思います。結構見てくれているみたいですよ。



#### 導入後の反響はどうですか

メッセージやポップアップを活用して、実際ダイレクトメールというのが増えましたね。洗顔石鹸やトリートメントやら、店販品にもこだわっているのですが、この間専売品のまつげ美容液の情報をポップアップやメールで出したら「そちらの店舗で扱っているまつげ美容液なのですが…」とダイレクトメールが来ました。しかし、店販品の郵送は行っていなかったため、結果来店にもつながり、平均3000円~6000円の店販品も買ってもらえて、基本のカット代にプラスで収益になっています。



#### 今後のビジョンについて

やはり次の世代に渡すことですね。美容業界は本当に入れ替わりというのが激しくて、1000円カットから高いところまで含めるとコンビニの数ほどあると言われてます。その中で、一店舗を継続してやっていくというのはすごく大事だと思っています。次の世代にバトンタッチをして、僕は僕でお客様を大事にしつつプライベートも充実させて...。経営面、技術、接客、現場の採用等、経営者って仕事ができればいいというものではなくて、やらなくてはいけないことってたくさんあるので。そういったところを伝えていければいいですね。