

## 契約の決め手

クレンジングから入った。OEMで作ろうとしても真似できなかったところから良さを再実感した。

宮崎に根付いていた

県内での知名度

アクアクレンジングの良さ

ファスファス効果実感

仕入れ値安い

続けやすい値段

宮崎・信頼

わがまを聞いてくれる

ターゲットをしぼりやすい

## 象徴的エピソード・継続している理由

化粧品使用経験ゼロからマジョール使用で肌って化粧品で変わるんだと実感した

ブラセルP、その場で契約にならなかったが、帰って家族に褒められてやっぱり良いと戻ってきてくれた

万人受け、価格、伝えやすく、続けやすい

商品取りに來たり、届けてくれたり、近い存在

安定・安心・反応が出にくい

仕入の価格、掛け率、利益率

製品の良さ

ファンがいる

salonオープン以降40年ずっと使用していただいているお客様もいる

キャンペーンの要望や何かあるとすぐに対応がある

自分も楽しみながら続けられていて、様々なアイテムがあるmでの、お客様に合わせてできる

営業の対応の良さ  
都合の良さ

大山先生がボディを教えてくれて担当がすぐに商品を持ってきてくれる

ダーマが良い花粉のこれからの時期なおさらおすすめ

# サロンでの悩み・業界に対して・実例など

世間での「**エステ**」に対する信頼が薄い

紙より携帯からの情報をみんな見ている

ホットペッパー無料掲載し下から検索でヒットするようにしている

グーグルマップおすすめ

粉瘤に対して

クリアアップトナーで改善  
毎日ふりかけ使用2個  
29歳の方(写真あり)

今販物しない、嫌がる人がいるから

技術を売ることが多い

エステに来ない人は何故医療に行ってしまう?

医療に行く人は無理に止めないで共存共栄する

ネット販売に悩む。サロンでネットと比較して交渉された

salonとお客様の関係性大事

お互いの信頼

エンドユーザーの目的にたいして結果も効率を求めている

県民性  
宮崎は結果を急ぐ

認知度と口コミ

アットホーム感、親近感、行きやすさ

SNSの活用で“この人に会いたい”を作る

スタッフの変化で顧客が離れている

情報誌の情報が違う



# ご要望

## サロン交流

向上心、マンネリの解消のため、製品仕様しての情報交換できる横のつながり

横のつながりが少ない

本セッションの定期開催や対面での交流会を検討

## SNS,PRツール

藤田ニコルのSrotasオイルPOPほしい

店内POP魅せ方の工夫があると

藤田ニコルのPOPは作成します！その他POP等もさまざまな形など検討

SNSをいかして集客していきたいけど何をすればよいかを模索中

商品組み合わせの例、フォーマット、マニュアル

製品などモニターの収集実施中  
その他実例の収集を検討

体験談が少ない

症例販売ツールほしい

## 実務・情報

欠品の連絡をもう少し早くしてほしい

新発注サイトで解決予定

他店のメニュー価格を知りたい

営業部より情報提供を徹底

インストラクター部にて検討・実施

オンラインセミナーを受けたい

悩みは研修、スタッフが商品を知る機会、学ぶ時間大切にしている、勉強会を増やしてほしい

## 教育面

技術を見てくれる人が少ない

フォロー講習実施

新人の教育にわかりやすいツール

テキストの見直しなど検討

# 商品要望

Srotasオイルの香りサンプルが欲しい

サンプル容器を作成し試作品をお渡しします

メラトルの生地が薄い、鼻が浮く、鼻先が足りない

生地は変更予定ありませんが、形状は変更予定

ピンホールも首までリフティング

要検討

業務用ローションが勢いよく出てしまう

業務用クレンジングを最後まで使い切るのが大変

スロータスティーを15包にできないか?

定期便はがきを作る

メッセージカードお客様に渡せる

エクシーズに融資して(クラウドファンディング)機械を作ってほしい

クレンジングのオイル、クリーム、ジェルの形状のバリエーションを増やして欲しい

安い価格帯や高価格帯などのバリエーションアップ