

コンセプトは「美と健康」。

ファイテン専門ショップを併設し、 地域から愛されるサロンへ

長野県

EARLY BLOOM
千野 様

EARLY BLOOMのオーナー 千野様は、ファイテンの磁気ネックレスでの実感をきっかけに、様々なファイテン商品をご愛用いただいています。昨年サロンをリニューアルされ、より多種多様なファイテン商品を取り扱う健康ショップを増設されました。

1 サロンをリニューアルされたきっかけは？

密を避け、お客様の待ち時間を有意義に。

元々、家族連れや学生さんのご予約が多く、店内には常に複数のお客様がいらっしゃる状態でした。コロナ禍で密を避けるため隣の空き家を活用することにしたのですが、せっかくならお待ちのお客様に有意義な時間を過ごしていただきたいと思いました。そこでファイテン商品を扱う専門ショップを展開することで、お客様へのサービスを向上し店舗満足度を高めようと考えたんです。リニューアルを機に、美YOU人 eggも導入しました。まもなくリニューアルから1年を迎えますが、もっとたくさんの方に知っていただき、気軽にきていただける場になれたらと思っています。



2 どのようにファイテン商品を提案されていますか？

会話からお悩みを聞き取り、最適な商品を提案。

特にこちらから仕掛けている訳ではなく、雑談の中から自然とお客様の悩みが見えてくるので、商品や機材を使用してもらっています。例えば、ご主人のオナラの臭さで悩まれていた奥様には桑葉青汁をご提案したり。それで実感された方は、新しいものが出るたびにご興味を持ってくださいませね。私自身が東京のファイテンのIPサロンに会員として通っていたので、そこでの接客も参考にしながら機材へのアプローチをしています。



3 アンチフリッツはどのように提案されていますか？

若年層のお客様に
"質感とツヤ感が向上するメニュー"として。

当店は学生のお客様が多いので、アンチフリッツのターゲットを若年層に定めています。ダメージの少ない髪によりツヤを与えて、扱いやすくという感じです。質感の向上とツヤ感が上がり、非常に喜ばれています。またアンチフリッツだけでなく、どのメニューでもGヘアウォーターをたっぷり使って施術すると、仕上がりが格段によくなるので重宝しています。



4 お客様からの反響はいかがですか？

リラックスできると好評の空間。
これからも地域に貢献したい。

元々お客様の店内滞在時間は長かったのですが、リニューアル後は、「お店に来るとリラックスできる」という声が増えました。ファイテン商品は、体感し理解いただけたときの爆発力がすごいです。今の時代に必要なアイテムではないかと思えますね。引き続き奉仕の精神でお客様に向き合い、美と健康を通じて地域貢献していければと思っています。

