

アルカリ度「0」のパーマシステムで売上向上！

1. サロンが抱えるパーマの課題

図1. パーマ剤(チオ・シス・縮毛)
生産金額及び生産数量の推移
(厚生省薬事工業生産動態統計年報より)

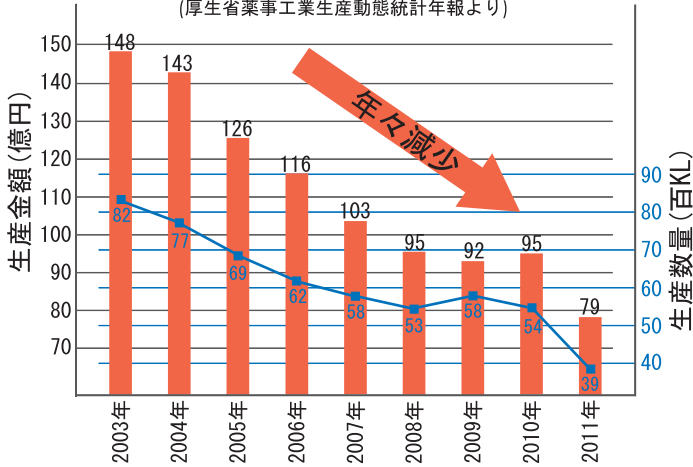
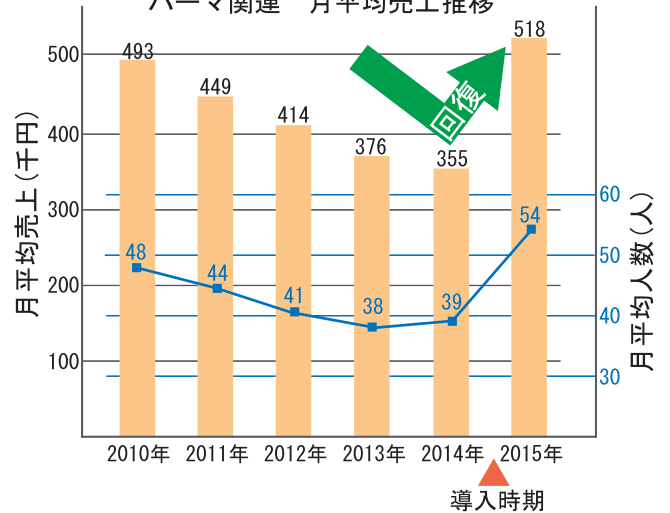


図2. 新パーマシステム導入店
パーマ関連 月平均売上推移

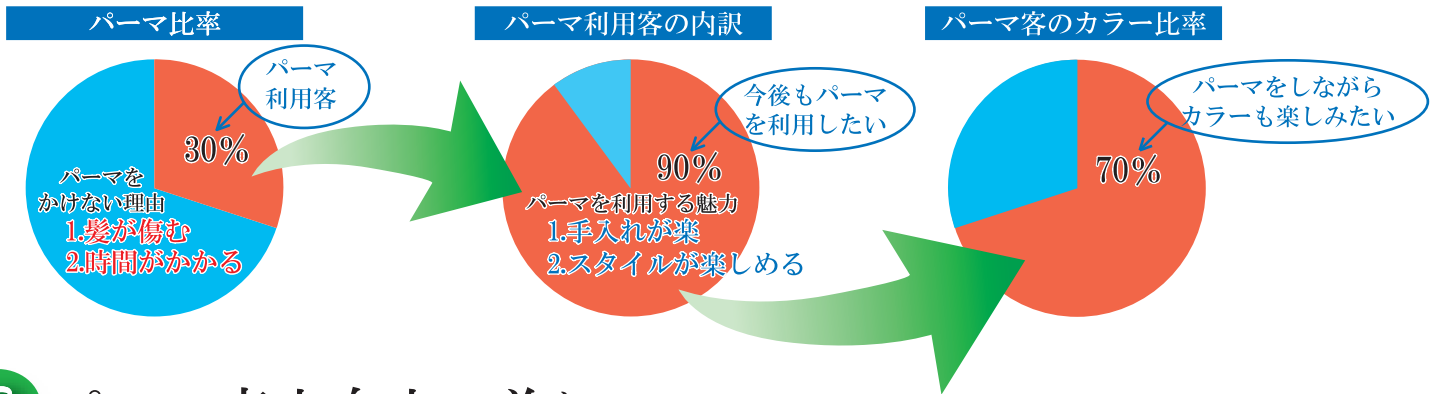


多くのサロンが実感しているパーマ売上の減少、この感覚は、厚生省薬事工業生産動態統計のパーマ剤生産金額推移(図1)を見ても明らかです。1992年の最高生産金額**280億**をピークに、年々減少の一途をたどっています。2011年は**79億**となり、**最高時の28%まで減少**してしまいました。

弊社の特約店サロンでも同様に、パーマ関連の月平均売上(図2)はここ数年減少して続けておりました。2015年にお客様へのスタイル提案の中に、根元を立ち上げるポイントパーマや、毛先に動きをつけるJカール等の施術をカラーとセットにした**新メニュー**を導入した所、パーマ関連の月平均売上は**大幅に売上向上**致しました。

2. お客様が抱えるパーマへのイメージ

パーマ組合が実施したアンケート結果(20代~60代女性 6634名対象)。



3. パーマ売上向上の為に

新パーマシステムで
マイナスイメージを転換

髪へのダメージを**大幅低減!**
施術時間を**大幅低減!**
パーマの**やり直し**がさく

新パーマメニュー
で売上UP

パーマのセットメニューで**客単価UP!**
パーマの時短で**売上UP!**

