

＼本当は教えたくない！／

新規数

200名UP!!

時間帯集客の成功事例はこちら

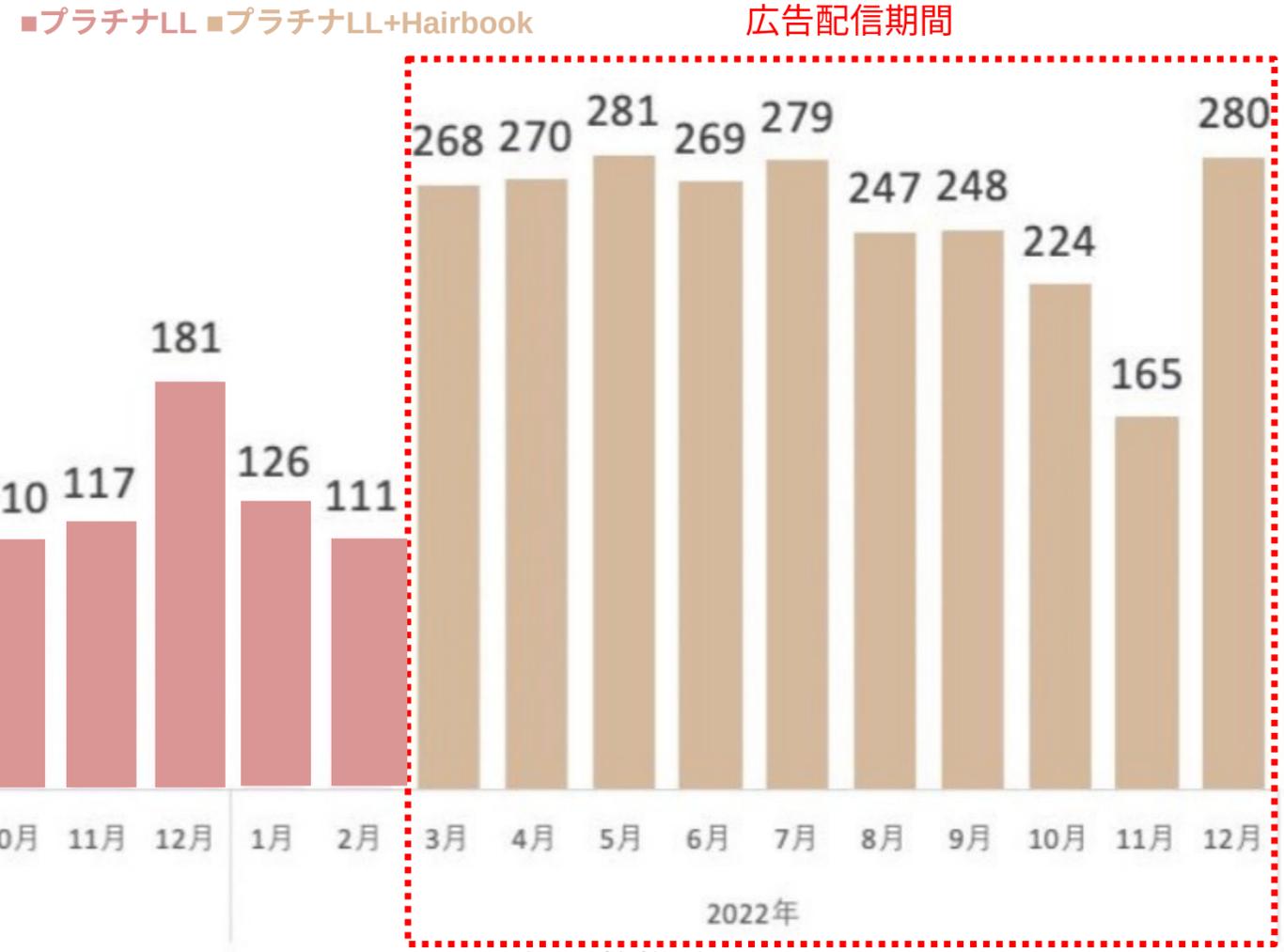


Hairbook導入成果事例

平日午前中を狙い、**新規数+200人増**の業務委託サロン

エリア：都心部
 打ち出し内容：平日限定メニュー(価格訴求)
 HPBプラン：プラチナLL・
 ターゲット：20代女性・

午前中限定クーポン(カット+カラー+髪質改善+トリートメント 6,900円)を**価格訴求**で打ち出し、**艶髪**の仕上がりを強調させ、価格訴求を「**安っぽく**」見せないブランディング



Hairbook導入前の課題

- 毎月100人前後の新規数を2倍にしたい
- 平日午前中の空間在庫を埋めたい
- スタイルリスト若年化に合わせ、20代の新規を獲得していきたい

Hairbook導入後の成果

- 平日午前中の空間在庫は**満席に**
- 新規数がAveで**200人増加**
- 新規獲得コストは導入前6,000円 → 導入後2,000円で**1/3に削減**