

「月間260人。全クーポン利用の半分がだんべーから来ています。」

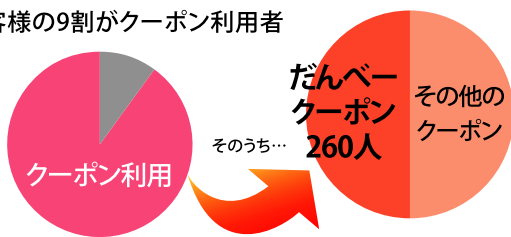
BEFORE

- 詳しいお店情報を複数の雑誌広告で紹介。1ページ広告を複数媒体に出稿し、多額の広告費が掛かっていた。
- 雑誌媒体で広告するも、お店情報の着地点がなく情報が垂れ流しの状態であった。

AFTER

- 雑誌広告を減らし広告費を削減。集客減は特にない。
- FP層以外の新規客を誘客できた。
- Webページでは詳細情報を自由に紹介。初めてのお客様とスタイリストのコミュニケーションが円滑に。

お客様の9割がクーポン利用者



- だんべーHPを見ての来客が圧倒的
- 全クーポン利用者の半分がだんべークーポンを利用

だんべークーポン利用者 月間平均260人 × 平均客単価 7,000円 = 1820,000円



force art
<http://www.dan-b.com/force-art/>
 群馬県高崎市南新波町99-9 TEL.027-388-0988
 8:00~23:00 カット受付~22:00 /
 パーマ・カラー受付~21:00 / 縮毛受付~20:00
 木曜日 / 水曜日不定休 予約優先制

“with Smile and Technique”
 高崎市南新波町にあるヘアサロン force art は、“技術と笑顔の接客”が評判の美容室です。

店長インタビュー



Q. ページの作りはどんな事を心がけていますか？

Webは綺麗に作って終わり、ではなく活用していかないと。見て楽しみのあるページが理想です。新しい情報が更新されていたり、スタッフの情報が載っていたり。まだ出ていませんが、スタイリングのページも作って更新したいです。お店の方で自由にページを更新できる機能があるので、色々使いこなしていきたいです。

Q. だんべーの効果はいかがですか？

うちの店は特殊で、既存客もクーポンを使える形になっています。お客様の9割がクーポンを使い、そのうち5割がだんべーのクーポン。数にして260くらいのお客様がだんべーから来ていますね。

Q. だんべーをどのような位置づけとして使っていますか？

雑誌など、他の広告媒体も合わせて使っているのですが、どうしても紙の中だと情報が限られるので、情報を詳しく紹介出来る所として使っています。紙はお店を知ってもらったり、見たことあるなあとになれば、まったく情報を載せずに、Web誘導だけ意識した広告も作りました。

Q. その他あれば、お願いします。

今はホームページがないと、お店が存在しないのと一緒に。また年配の方向けで、若い人を相手にしていないのかと思われてしまいますよね。あるのは前提で、活用していつも動いているサイトにして行きたいです。観ていて楽しい、何度も来てくれるサイトにしたいと思っています。