

すべての女性がいつまでもヘアスタイルを楽しむために

再髪プロジェクト

【Refero(リフェロ) 導入成果事例】

RE HAIR PROJECT

[一般社団法人 日本再生医療臨床学会 賛助会員]

株式会社大岡屋 営業推進部



はじめに

”いつまでも美(ヘアスタイル)を楽しめる” を実現する

多くの女性はいつまでも綺麗でいたいもの。

「美」に関する意識は生き方を大きく変えると言っても過言ではありません。

しかし、歳を重ねるごとに**薄毛**や**白髪**により理想のヘアスタイルが出来なくなっていく・・・

そんな理美容業界も長く対策法を探している悩みに「**再生美容**」を活かすことで解決すべく『**Re hair Project**』を立ち上げました。

このプロジェクトが「いつまでも”美”を楽しめる」という希望の”光（リフェロ）”となりますように。

成果事例

※短期間でも売上拡大につながっています！



成果事例①

美容室A店／愛知県 郊外店舗

- ◎ **6ヶ月でRefero頭皮美容液140本販売！**（期間2023年4月～10月）
- ◎ **売上2,772,000円！**

導入経緯

- ・お客様の頭皮と髪の改善に興味があり、「美容と医療の融合」という理念と商品力に共感していただき導入。
- ・お客様のニーズとして、**薄毛や弱毛改善に興味を持っている方が多い**と感じていた。

ポイント

- ・当社が**無料提供している販促ツール**を参考に、リフェロの紹介動画を独自に作成。その動画を、カラー・パーマの待ち時間にお客様に視聴してもらうことで、**待ち時間の有効活用と販売拡大に成功！**
- ・店舗LINEを使って、既存客に上記の動画や商品情報の発信をしっかり実施した。

成果事例②

美容室B店／愛知県 名古屋市 駅近店舗

- ◎ 5ヶ月でRefero頭皮美容液60本販売！（期間2023年4月～9月）
- ◎ 売上1,188,000円！

導入経緯

- ・頭皮と髪に良い商材・サービスの展開を心がけてきたが、薄毛や白髪の改善についての解決策はこれまで無かった。
- ・あやしい商品はたくさんあったが、リフェロは明確な解決策だと感じて導入した。

ポイント

- ・当社提供の「ビフォー・アフター卓上POP」をセット面に置いたところ、ビックリするほど多くのお客様に「これ何！？」と聞かれ始めた。オーナー曰く「店販がとても苦手なお店」でしたが、お客様の方から興味関心を持ってもらえるようになり、商品提案がラクにできるようになりました！
- ・お客様の薄毛の悩みに対して、具体的に「こういうものがあります」と自信を持って言えるようになった。

成果事例③

美容室C店／愛知県 郊外店舗

- ◎ 2ヶ月でRefero頭皮美容液40本販売！（期間2023年8月～9月）
- ◎ 売上792,000円！

導入経緯

- ・オーナーご自身が髪が薄くなってきたのと、お客様薄毛で悩んでいる方が増えていると感じていたので興味を持った。
- ・再生美容とリフェロの、他には無い商品特性和強みに可能性を感じて導入した。

ポイント

- ・自分もリフェロ利用し、発毛が見られる箇所をお客様に見せて販売につなげている。
- ・購入客の次回来店時には頭皮をよく観察。「短い毛が生えている」など、変化があればフィードバックをしっかり行いリピート購入につなげている。
- ・奥様が旦那様用に購入するなどの派生も起きている。スタッフも可能性を感じお店全体で勧めれるようになった。

／
おわりに

再生医療が一般的に浸透し 理美容界は社会的役割向上の元年となる

少子高齢化は進み、2025年問題も間近に迫っています。
医療機関が逼迫するという不安を少しでも解消するための準備として、

医療の前の「未病」は理美容界で。

病院に行かずとも、理美容院で健康診断や未病に関するサービスが受けられるような社会を。
そのための医療と理美容の橋渡しを目指しています。

夢は「理美容室で保険証を提示すると3割負担」。賛同下さる皆様と楽しく実現します。

この資料に関するお問い合わせは下記まで

株式会社大岡屋 営業推進部

電話（直通） 0564-72-8511