

「リプラ」で美容サロンをうれしい「クチコミ」の窓口に！ ～リアル店舗で顧客の笑顔をつくる…サロンとネットの「Wクチコミ効果」が画期的なサンプリング～

ヘアサロン業界向けポイントサービス「サロンマイル」を展開している、マーケティング支援の株式会社アイデアシステム(東京都新宿区 代表取締役 郡谷秀邦)は、ネット予約を活用したサロンの来店促進とメーカーサンプリングのサービス「リプラ」を2010年6月30日より開始します。

■「リプラ」とは

首都圏を中心に約120店舗が加盟する、ポイントとネット予約を中心とした、複合型来店促進サービス「サロンマイル」を通じて、ネット予約をされたお客様向けに、サービス協賛メーカー様提供の「サンプル品」の中から、興味のある商品を1～5種類まで選択頂き、実際に来店の際に店頭でプレゼントするサービス。

選べるサンプル品は、コスメやダイエット食品など、ヘアケア以外の「美」に関するものが中心となり、季節ごとのキャンペーンなどと連動した、限定企画となります。

5つの「Re」をテーマとし、顧客・メーカー・サロンの全てに「+（プラス）」を創るサービスです。



※リプラ サイトイメージ

●リプラ5つの「Re」

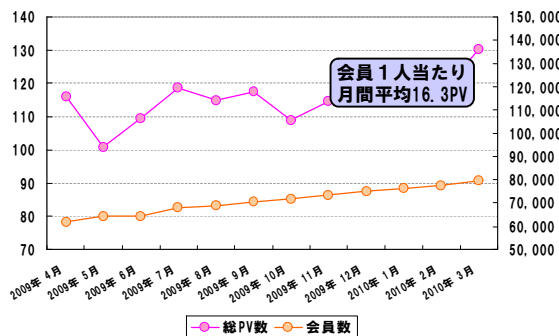
- Receive (受け取る) … ネット予約後、サロンにて手渡しでプレゼント。
- Recommend (オススメの) … スタイリストさんが事前にお試し、ブログで紹介。
- Reaction (リアクション) … サロンで受取後、ユーザーは「クチコミ」を投稿。
- Real (本物・本当の) … 「自分で選び、試した」商品なので、クチコミへの実感がある。
- Repeat (反復・再購入) … クチコミ後、商品情報が意識に残るため購買意欲に繋がしやすい。

■「サロンマイル」とは

サロンマイルの会員数は、全加盟店で約19万人。(2010年6月1日現在)
うち約半数の9万人が、インターネットおよび携帯サイトから、予約やマイル消費を行う「プレミアム会員」に登録している、いわば「サロン利用にアクティブな会員」で、登録会員の約7割が女性。

サロンの利用金額に応じて貯まる「マイル」の付加価値により、コンテンツへの参加率も高く、ネット予約数は月間約1万5千件。PVは月間ひとり当たり16.3ページ。

20～30代のいわゆるF1層の主婦・会社員・学生を中心としており、仕事の合間や電車内、サロンの営業時間外の夜間などに、気軽かつ手軽にネット予約を利用し、上手にサロンへ通う、美意識の高い会員層となっております。



■サロン発！美容業界全体の活性化を。

複数のサンプル候補から「自分で選び、手に入れる」ことで、従来のバラマキ型サンプリングより、商品に対して積極的な関心を抱いてもらい、事前と同じ商品を試した担当スタイリストからのすすめや、サロンのブログ記事などから興味を深めていく流れを作ること、利用後のクチコミ・アンケートの回答・購買のモチベーションも高く、生きたクチコミが得られます。サロンマイルサイトで、協賛メーカーの「おトクな情報」「キャンペーン情報」を発信することで「興味のある商品の購入」に繋がります。

加盟サロンにおいては、ネット予約によるプレゼントをフックにした、早期予約の獲得、予約から来店への確実化(キャンセル防止)、来店期間の短縮などの、メリットを実現しました。

サロンマイルを中心に、美容業界を他業界の新たなチャネルとして、相互に反映できるサービスによって、美容業界全体を活性化するべく、様々なサービスを展開していく予定です。



※リプラ お渡しイメージ

<お問い合わせは>



- 設立年月日 平成6年10月20日
- 資本金 2億6,300万円
- 主要株主 住友商事/カルチュアコンビニエンスクラブ(TSUTAYA)他



株式会社アイデアシステム
Social Coordinator for Innovation

〒160-0022 東京都新宿区新宿1-9-2 日南貿易ビル5F

<http://www.idea-system.co.jp/>

(担当：長内・高橋) TEL：03-3358-3733

FAX：03-3358-3734