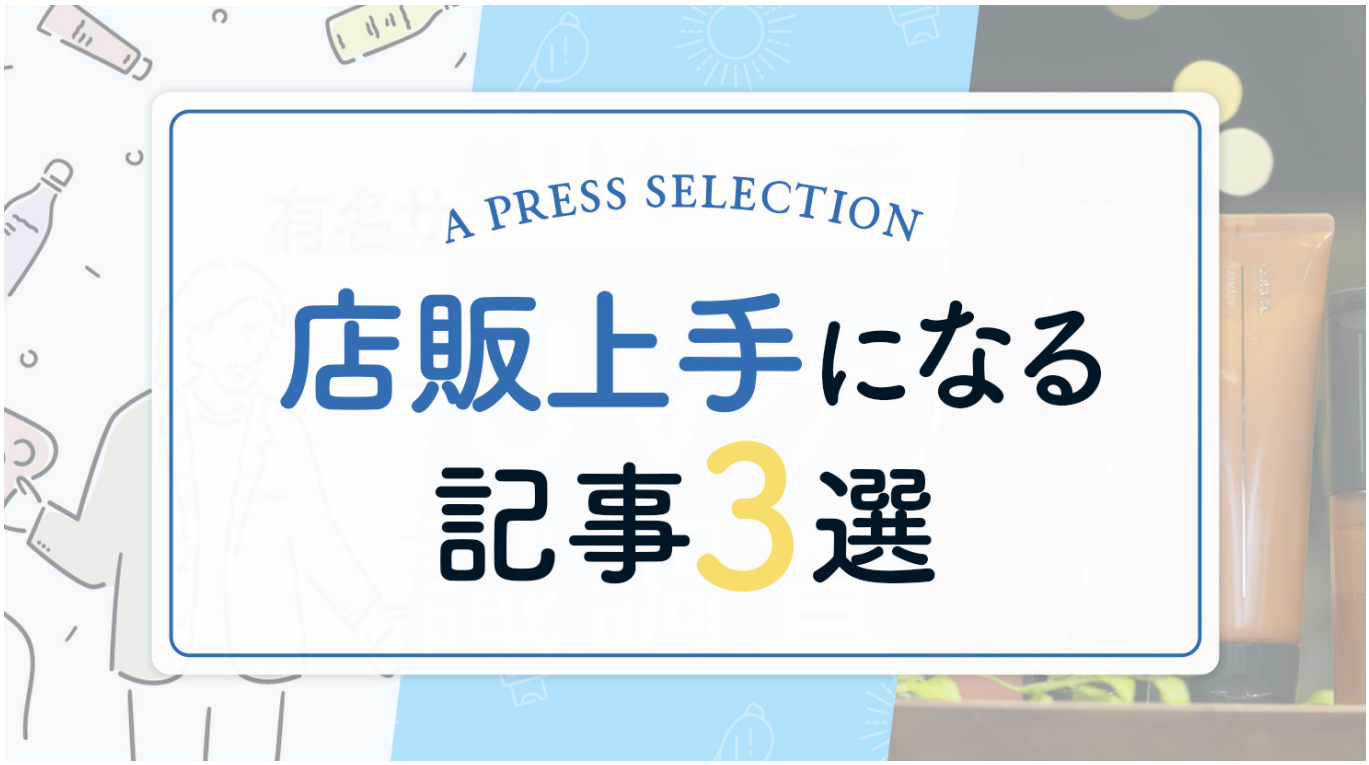


提案の引き出しを増やして、店販売上をアップしたい美容師さん必見！ 店販に関する記事3選

Mar 25.2022

お客様のホームケアをサポートするのに欠かせない、店販商品。どんな切り口で、どのタイミングで、どのような方法でご提案するかによって、お客様への伝わり方やご購入の有無は大きく変わります。

そこで今回は、A PRESSでこれまで取り上げてきた記事の中から、「店販に関する記事」を3つピックアップしてご紹介します！

１：店販って、どうしたらうまくいく？ リアルな悩みを有名サロンの先輩美容師に聞いてみよう！――DaB角谷えり子さん



（※ 2022年3月現在、「DaB OMOTESNDO」は「DaB AOYAMA」に移転）

https://apress.arimino.co.jp/school-20201223-001/

実際に美容師さんから集めたお悩み相談を、有名サロンの美容師さんにお聞きするシリーズ。「店販に関する悩み」がテーマの回です。

「どうしたら提案の引き出しを増やせるの？」
「ネットではなくサロンで購入してもらうには？」
「押し売りにならないようにするにはどうしたらいい？」

そんな相談へのアドバイスを、DaB OMOTESANDO（現：DaB AOYAMA）トップスタイリストで、店販について研究するDaBの「プロダクトラボ」所属の角谷えり子さんに伺いました。

２：お客様はお勧めされるのを待っている？！「髪のUVケア」への意識を235人に大調査！



https://apress.arimino.co.jp/column-20210218-001/

髪の健康を考える上で無視できない紫外線ケアへの意識を、お客様にアンケート。235人の声から、お客様の「髪へのUVケアの頻度」「まだUVケアを取り入れていない理由」「紫外線を意識しはじめる時期」を調査しました。

これから迎える春・夏を前に、紫外線ケアの重要性とケアアイテムをお客様へご提案する参考になるかもしれません。

3：自然な立ち上がりとハリコシを両立する「フィナジー」。バランスの良い総合力が大人女性に支持され店販が好調！ ――Ann



https://apress.arimino.co.jp/case-study-20211207-001/

「コアミー」から展開している「フィナジー」のホームケアアイテムを導入する、新潟市のサロン「Ann（アン）」。2021年・夏のキャンペーンで「コアミー　スキャルプセラム　ローション」（医薬部外品）を押し出したところ、1カ月で79本の売上を記録しました。なぜ「フィナジー」と「コアミー　スキャルプセラム　ローション」がお客様に支持されるのか。また、どのようにお客様へご提案し、売上を伸ばしたのか。具体的な取り組みとその成果を伺いました。

以上「店販に関する記事3選」でした。A PRESSには今回ピックアップした記事以外にも、店販売上アップのヒントになるような情報や、店販が好調なサロンの声を紹介している記事がたくさんあります。ぜひ、お客様のホームケアをサポートし、信頼関係を構築していくきっかけの参考にしてみてくださいね。

（※情報は全て各記事の公開時点のものです）

ARIMINO