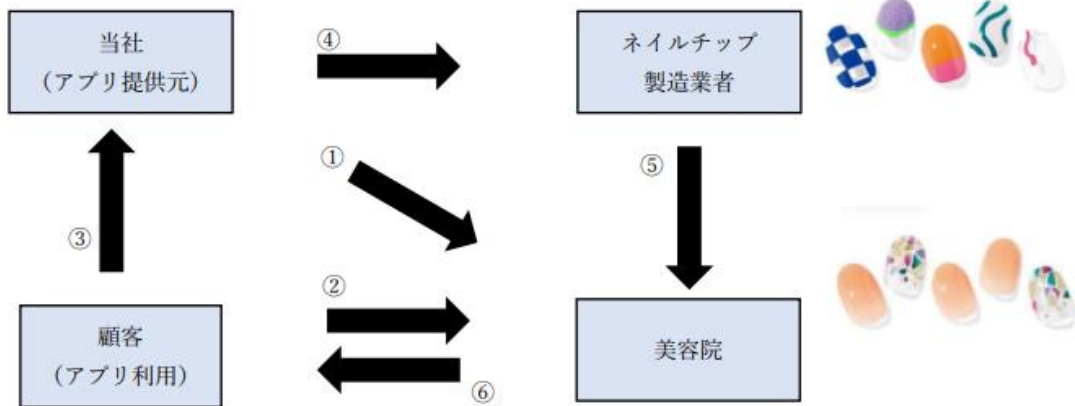


(2) 事業化点

【事業再構築の具体的内容】

「ネイルチップ・サブスクリプションサービス事業」に新たに取り組む。個人客をターゲットとし、定額を支払うことで継続的にサービスを受けることができ、定期的に様々なネイルチップを付け替えることができる、画期的なサービスを開始する。

※サブスクリプションサービスとは…「月額 980 円で音楽が聴き放題の Apple Music」に代表されるような月額課金で継続的なサービスを受けられるビジネスモデルを指す。



- ① あらかじめ店頭サンプル用のネイルチップを美容院に納品し、レジ前などに展開頂く。
- ② 顧客は美容院に来店した際に店舗がネイルサービスを始めたことを知り、その場でデザインを確認し、希望に応じて有料で好きなデザインのネイルを装着できる。

セス、ネイルサブスクリプションサービスを申し込むことが出来る。(サブスクリプションサービスで契約した顧客は、安価でネイルチップを購入することが出来る。)

- ④ 申込を受けた当社は、申込内容に応じ、当社が提携している製造業者に製造を依頼する。
- ⑤ 顧客はサブスクリプションサービスを通じてネイルチップを購入することができるが、そのまま顧客の手元に届いても、セルフ取り付けでは失敗するケースも多く、また一度も装着したことのない人にとっては、最初のハードルが高い。そのため敢えてネイルチップの納品先を美容室にする。
- ⑥ 顧客は各美容院の従事者からネイルチップ取り付けサービスを受けることができる。

| | |
|-------------------------|---|
| 顧客から見た メリット | <ul style="list-style-type: none"> ・定額で定期的に、ネイルを変え楽しむことができる。 ・行きつけの美容院でネイルの手入れも完結するため、美容院とネイルサロンを行き来する手間が省ける。 ・一般的にネイルサロンでフル施術を受けると2時間程度の拘束時間が発生するが、当サービスを利用すると取り付け時間が圧倒的に短く(10分～15分程度)、カットやカラーの待ち時間を利用してサービスを受けることができる。 |
| 提携した美容室から 見た メリット | <ul style="list-style-type: none"> ・ネイルチップのサンプル一式だけでなく、機材や施術道具など、必要な一式が含まれるため、ネイル施術を提供したことがない店舗であっても気軽にサービス提供が開始できる。 ・施術サービス料金店舗で自由に決めることができる(1,000円～5,000円程度と予測)。これらは100%、店舗の売上となる。 ・既存顧客の流出防止に、また付加価値サービスの提供に、顧客単価の向上に繋がる。 |
| 当社から見た メリット | <ul style="list-style-type: none"> ・美容室に展開することで、顧客の目に止まりやすく、宣伝効果が高い。 ・顧客へはノーマル(2,980円/月)、ニュアンス(3,980円/月)、ゴージャス(5,980円/月)と3種の定額料金サービスを提供することで、継続的な利益に繋がる。 |

まさに顧客、美容院、当社と、3方良しの画期的なサービスを提供する。