

ADJUVANT LINK

ECでサロンとお客様とのつながりをもっと強く 『ADJUVANT LINK』本格始動開始

サロン専売化粧品メーカー株式会社アジュバンコスメジャパン（所在地：兵庫県神戸市中央区下山手通五丁目5番5号 代表取締役：田中 順子）は、公式オンラインストア「ADJUVANT LINK（アジュバンリンク）」を2023年に開設。2024年4月1日からは新たに「AI肌診断『Mite Photo』」サービスの提供を開始し、本格始動いたします。顧客が抱える購入に対するインサイトや、サロンが抱えている問題に寄与し、顧客満足の向上とサロンの売り上げの向上に貢献してまいります。



「ADJUVANT LINK (<https://salon.adjuvant.co.jp>)」は、サロンで対面カウンセリングを受けたお客様のみが利用できるオンラインショッピングサービスです。弊社が提供するプラットフォーム上にオンラインストアを開設することで、美容室専売品のアイテムを販売する機会を提供します。顧客はサロンから発行される専用のID、QRコードを読み込み必要情報を登録すると、「ADJUVANT LINK」を通していつでも欲しいタイミングで商品を購入できるようになります。

このプラットフォームの提供は2023年1月からプレテストオープンしており、2024年4月1日より本格的に始動、ヘアケアのみならず、スキンケア、ボディケアに活用できる企画を提供し、サロンの価値向上に寄与するとともに、来店機のつげを図ります。

顧客の購入環境整備とサロンが抱える「課題」にも寄与



顧客が抱える購入ストレスとして、「来店サイクルに合わない」や「持って帰るのが面倒」などといった負のインサイトがありました。

お客様は「ADJUVANT LINK」を活用することで、サロン専売品であるアジュバン商品を、ストレスを抱えることなく自身のタイミングで購入することができます。また、サロンによる購入履歴管理で、次回来店時にはサロンからの確なアフターフォローを受けることができます。

一方、サロンにとっては、店頭販売と同様に自店の売上となる上に、オンラインストアの運営・受注・物流業務をすべてアジュバンが受託することで、業務負担なくオンラインでの販売が可能となります。

素肌navi Mite Photo

2024. 4/1 mon.

NEW RELEASE!

2024年4月1日「素肌navi Mite Photo（ミテフォト）」をリリース

「素肌navi Mite Photo」は、サロン来店時におけるスキンケアカウンセリングを、AI肌診断によってサポートするサービスです。その場で顔写真を撮影するだけで手軽にお客様の肌状態を確認することができ、解析結果に応じてその人に合った商品の提案もあり、スキンケアアドバイスの参考にしていただけます。

サロン来店時におけるスキンケアのカウンセリングには、メイクオフが難しいことから診断の正確性に欠けることや、スキンケア知識レベルの高いスタッフの育成に時間がかかることなど、カウンセリングの質における障壁がありました。そこでAI肌診断「素肌navi Mite Photo」を活用いただくことで、スキンケアに対するアドバイスのサポートとして活用していただくことができます。

またお客様は、「ADJUVANT LINK」に会員登録することでいつでもどこでも肌診断が可能となり、帰宅後のセルフチェックで気になった商品はオンラインで購入することができます。日々の肌チェックを習慣化し、スキンケアへのモチベーションをあげることで、次回サロン来店時のカウンセリング機会向上にも寄与できると考えます。

■導入による3つのメリット

- 01 **新たな端末は不要**
- 02 **お客様を待たせない**
高精度の顔認証技術により数秒でチェックが可能
- 03 **皮膚科医による臨床試験済**
肌状態の評価結果を業界従来からの画像診断装置と比較検証を実施



■「素肌navi Mite Photo」の目的



01. スキンケアの活性化

- スキンケア導入障壁を下げる
- 知識レベルが高くなくてもアドバイス可能



02. 非営業時間の活性化

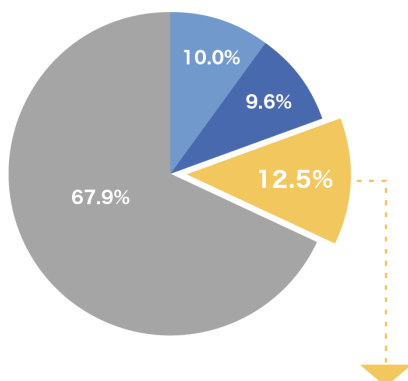
- ADJUVANT LINKと併用することで購買機会を増加できる
※ADJUVANT LINKに登録していない場合は購入できません

なぜアジュバンがECサイトを運営するの？



いつも店販を買わない人と決めつけてはいけない。
「サロンECがあれば購入したい」という顧客は実は多いんです。

調査によって、店販に興味はあるんだけど“じっくり考えたい”というお客様が実は多いことが分かりました。そんな顧客を見逃さず、フォローできる体制をつくることでサロンの生産性向上に寄与します。
サロンスタッフは押し売り感なくお客様に商品をご案内することができ、店販に対する苦手意識を払拭するとともに、カウンセリングに集中することができます。



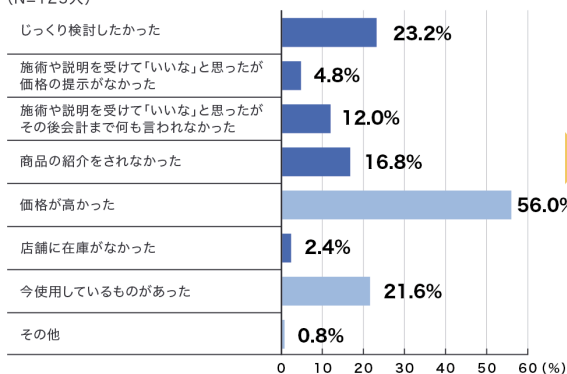
店販購入経験者は約5人に1人

美容室やエステサロンなどで、商品を購入したことはありますか？の問いに対して「購入経験がある人は196人」さらに「購入したことがないけど興味はある人が125人」実はこの購入未経験だけど興味はあるグループにこそ、未来の店販顧客が眠っているんです。

- ここ一年間で購入した
 - ここ1年間で購入はないが、過去に購入したことがある
 - 購入したことはないが、興味はある
 - 購入したことはないし、興味もない
- (N=1000人)

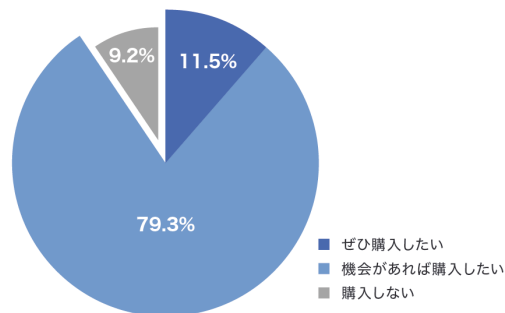
Q1.興味はあるが購入しなかったのはなぜ？

(N=125人)



Q2.もしその商品がサロンECサイトで購入できるとしたら、購入検討をする？

(N=75人) Q1で「価格が高かった」「今使用しているものがあつた」は除外



ECがあれば購入を検討 **90.8%**

ADJUVANT LINK

お客様にとってより快適な機会を提供するために



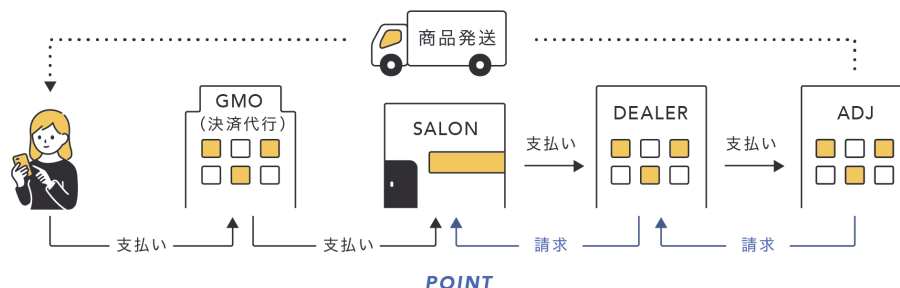
ビジネスモデルは従来と同じ。

お客様がオンラインでも気軽に購入できるように。

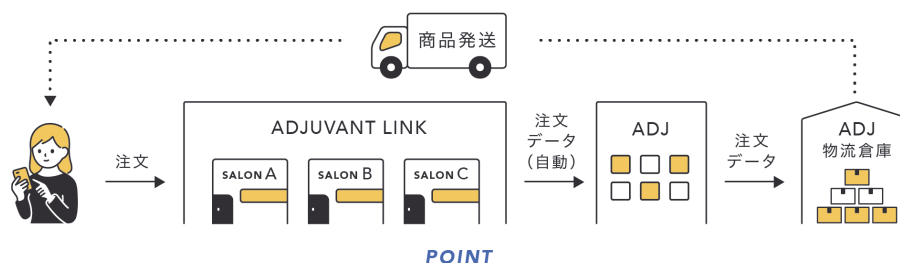
サロンにて対面カウンセリングを行ったお客様へ「ADJUVANT LINK」の新規会員登録カードをお渡しいたします。カードに記載されている必要情報を入力し会員登録をすることでオンラインでの商品購入が可能となります。

サロンは「ADJUVANT LINK」というプラットフォーム上にオンラインストアを出店。オンラインストアでの売上はサロンに計上されます。販売管理もサロン側で行うため、顧客の購入履歴や使用状況を把握することで次回来店時のフォローを的確に行うことができます。

売上は従来の流れでサロン様に計上



POINT
店舗販売=お客様から直接支払い ▶ EC販売=決済代行会社から支払い



POINT
サロン様は管理画面から「誰が、何を購入したか」いつでも確認できます

株式会社アジュバンコスメジャパン

一人ひとりの美と健康をサポートするために、創業よりカウンセリング販売にこだわりをもつサロン専売化粧品メーカー。“美しさに正しくありたい”という想いのもとスキンケア・ヘアケアアイテムを展開しています。