

報道関係者各位

2021年6月24日

美容室におけるチラシ集客の効果とは ～自社で運営している美容室のレスポンス率と業界の平均を比較検証～

現在、美容業界の集客方法は大きく2極化してきており、その一つは大手企業が運営する美容予約サイトを使用したWEB集客。もう一つは口コミなどのアナログな集客です。一般的な美容室は上記2つでの方法を使用していることが多いのに対し、自社で美容室運営(by emt® group)をおこなっている、株式会社コルモイデア(本社:大阪府大阪市、代表取締役:村井 孝行)は、どちらでもなく、チラシでの集客方法を使用している。「kuum by emtのオープン初月チラシレスポンス率」と「業界のチラシレスポンス率平均」を比較し、その結果における効果を調査しました。



調査結果
ハイライト
(一部抜粋)

- 業界平均を上回るby emt® groupのチラシレスポンス率
- チラシによる集客の場合、リピート率が高くなる

『コルモイデア社内調査：チラシ集客の効果と業界との比較』実施概要

- [調査実施] 株式会社コルモイデア
- [調査対象] チラシでの集客数・チラシ集客でのリピート率
- [対象店舗] 大阪:kuum by emt(クーム バイ エント)
- [調査方法] 店舗実績による定量調査
- [調査期間] 2021年3月～2021年5月

by emt® group
公式サイト



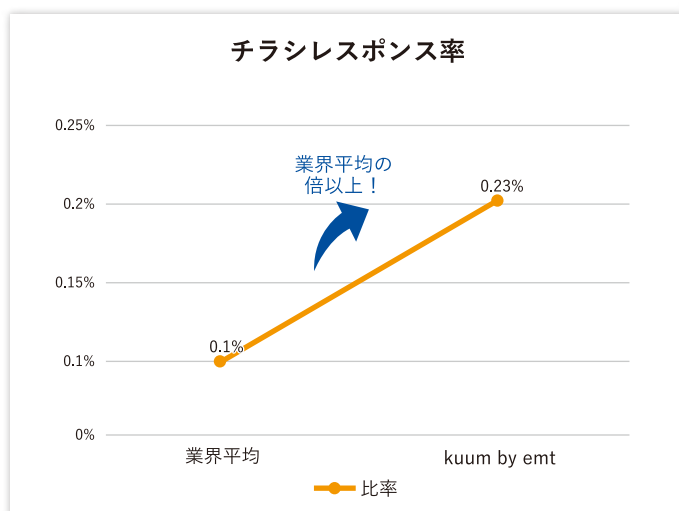
<http://byemt.com/>



・調査結果サマリー

1.kuum by emtのチラシレスポンス率

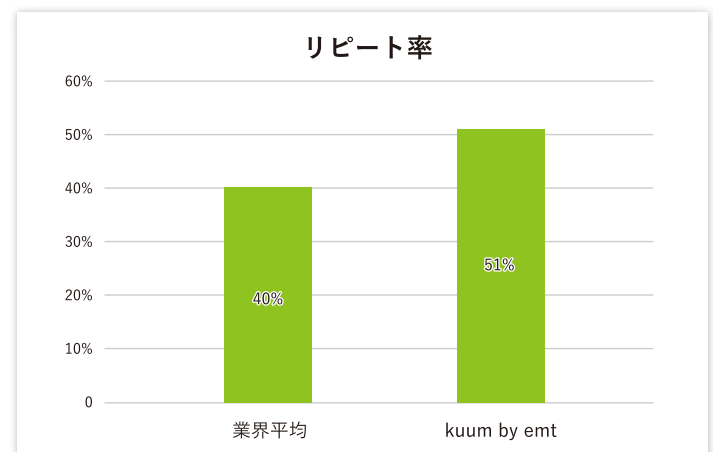
一般的なチラシのレスポンス率は0.1%、つまり1,000枚を配布して1人反応があると言われている平均に対し、kuum by emtでのオープン初月の顧客数は約220名を獲得しており、レスポンス率として換算した場合0.23%という結果が出ました。



2.kuum by emtのリピート率

美容業界での平均的なリピート率は40%であるのに対し、kuum by emtでのオープン後3か月目のリピート率は51%という結果が出ました。*業界来店周期2か月～3か月

仮説要因:ウェブの場合は広範囲の不特定多数の方へのアプローチになるのに対し、チラシは店舗周辺の特定的の方へアプローチすることができます。つまり、ウェブで他のサロンと比べられることも少なく、店舗の良さをチラシでダイレクトに感じてもらいやすくなります。また、店舗周辺に配布することで気軽に通いやすいことも要因の一つだと考えます。

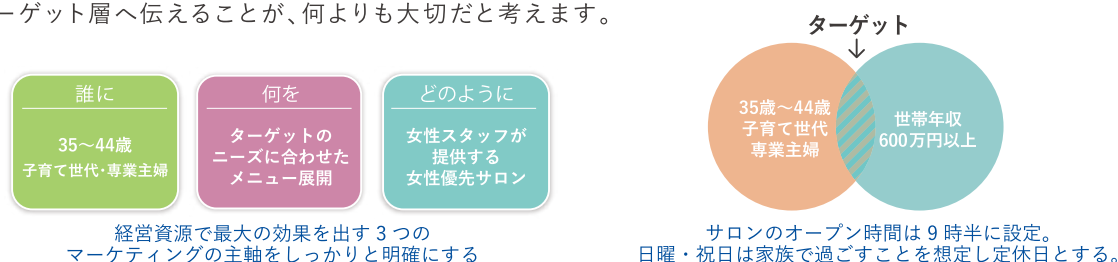


本調査結果について

新型コロナウイルス(COVID-19)が流行りはじめた当初は、長い滞在時間を感染リスクが高まると考え、施術メニューの減少や来店頻度の長期化が予測されましたが、by emt® groupでの技術売上、商品売上は共に伸びており、髪に対しての美意識は変わらず高い関心があることがうかがえます。テレワークやオンラインでの打合せや会議など、仕事の仕方が変容し、マスク着用が常態化している現在でも、美容室は生活に必要なだと考えている消費者が多く、日常的に利用されています。

また、テレワークが増えたことにより、中心部に行く機会が減っていること、公共交通機関の利用を控えていることなどで顧客の行動範囲が狭まっています。都心の美容室への足が遠のき、自宅周辺美容室に切り替える顧客が増え『地域消費化』してきているため、新規でご来店される顧客のほとんどがサロンに通いやすい方ばかりとなります。こうしてリピート率が高まり、集客が安定してくるといふ好循環が生まれると考えます。

集客で重要なのは、『誰に・何を・どのように』の部分をしっかり絞り込んで、最適な方法を選ぶことです。by emt® groupのターゲットは『35歳～44歳、子育て世代、専業主婦、世帯年収600万円以上』と細かく絞り込んでいます。チラシでの集客は、店舗の強みや良さ、ターゲットングやマーケティングなど基盤をしっかり整えている店舗でなければ効果を出すのは難しいでしょう。美容室が多い今の時代だからこそ、その美容室にしかない強みをもって、それを分かりやすくチラシにまとめ、的確なターゲット層へ伝えることが、何よりも大切だと考えます。



■ サロン経営のお悩みを解決するパートナーシップ制度「マイスタ®サロン」

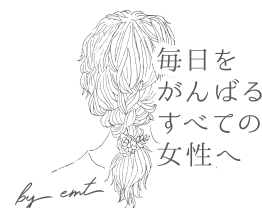
美容室の経営者ともなれば、誰もが多くの課題と悩みを抱えることとなります。美容室の独立開業に不安を持つ場合は、業務提携やフランチャイズを選択肢に入れたり、サロンづくりの仕組みやノウハウなどの知識と経験豊富なパートナーに相談してみたりすることが大切です。わたしたちはby emt® groupのビジネスモデルをパッケージ化した「マイスタ®サロン」をご提案しています。集客や人材の問題で悩む美容サロン様に、女性美容師が働きやすいサロンづくりの仕組みやノウハウを共有し、**サロン経営のサポート**をいたします。

■ 株式会社コルモイデアについて

普段、家事や育児に追われてなかなかサロンに行けない女性にもっと気軽に“キレイ”を楽しんでほしい…そんな想いで生まれた「by emt® group」。

2014年の1店舗目オープンから2021年6月現在、直営店7店舗・VC店舗6店舗、**ビジネスモデルをパッケージ化した『マイスタ®サロン』の加盟が5店舗となりました。**

グループ会社で美容室に特化したデザイン設計を行っており美容室を経営しているからこそ発見できる課題や経営者としての悩みに寄り添い、また働くスタッフからも現場で感じる生の声を聞き、設計に反映することでデザイン性と機能美を兼ね備えたご提案ができること。経営面、設計面からご提案できること。それこそが私たちの強みだと思っています。



by emt™

■ 弊社 会社概要

会社名	株式会社コルモイデア
代表取締役	村井孝行
設立	2009年1月5日
所在地	大阪市中央区島之内1-22-20 堺筋ビルディング10F

マイスタ®サロン
公式サイト



<http://my-sta.com/>

女性の活躍を応援する企業として

『大阪市女性活躍
リーディングカンパニー』

二つ星認証を取得! ※最高賞



【 本件に関するお問合せ先 】

広報担当: 藤井 香里 (☎090-6734-6263) / ☎06-6243-8081 (平日 10時～18時)

✉ pr@my-sta.com / 📍 大阪市中央区島之内1-22-20 堺筋ビルディング10F