

頭皮・毛髪がデータでわかる!

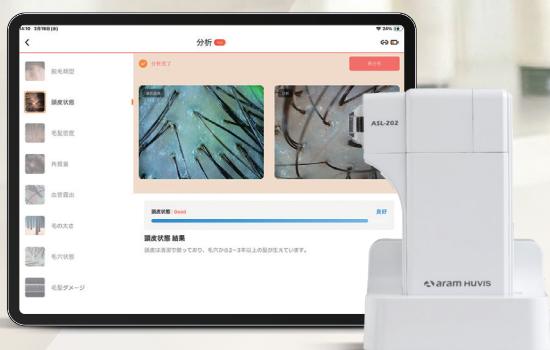
分析カウンセリング

効果が見えるから続けたくなる!

リピート率アップ!

売り上げアップ!

客単価アップ!



データにもとづいた分析機能により、「見えるだけでは効果がわからない」という課題を解決。数値やグラフのわかりやすい分析結果で、お客様が納得するカウンセリングを実現します。

分析から商品のご提案、顧客管理までをこれ1台で。

頭皮や毛髪の状態を知るために必要な8項目を分析。顧客ごとのデータを保存し、状態に合わせた商品や施術の提案、分析結果のメール送信までおこなえます。





状態をデータで残すことで 継続的な来店サイクルをつくります。

顧客ごとの分析結果や来店履歴を記録し、お客さまと変化を共有。分析結果はメール送信もでき、ご自宅でのケア提案にも活用できます。効果の実感を高め、継続的な来店サイクルを促します。



カウンセリングの流れから “おすすめ商品”へ導きます。

分析結果をもとにお客さまの悩みや状態を共有することで、商品提案がスムーズに。分析に合わせて推奨商品や施術画像を自由に登録できるため、押し売り感なく案内できます。



改善ポイントを明確にして 高単価メニューを後押しします。

数値化された分析結果が、頭皮や毛髪の状態を客観的に示すことで改善ポイントが明確に。必要なケアが具体的に伝わるため、高単価メニューの提案にも自然とつながります。



Voice 01

LABONO銀座店(育毛サロン)／東京

**アドバイスのばらつきが解消。
専門性を確立できました。**



アートネイチャーの男性専用育毛サロンに導入しました。数値分析によりスタッフのアドバイスが統一され、お客さまの信頼性が向上。ビフォーアフターの確認も可能になり、高い専門性で他店との差別化に成功しました。とにかく分析がかんたんでコンパクト。お客さまの管理がタブレットでできるのも良いですね。

Voice 02

TECHNO(美容室)／千葉県

**お客さまの納得感が上がって
提案がスムーズになりました。**



ヘッドスパに頭皮分析ができるカウンセリングスコープを導入したこと、お客さまとの会話が弾みやすくなりました。分析結果をもとに「今後はこういったケアをした方がいいですよ」と具体的な提案が可能になり、ヘッドスパの注文が倍増。お客さまの来店サイクル向上にもつながっています。

※旧モデル(3R-WMBTPRIME)の導入事例

\ まずは体験！ / デモ機貸し出し・操作サポート

実際に触って試せるデモ機をご用意しています。
お気軽にお問い合わせください。



販売店