

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いくなる!

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、お客さま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。







リピート率  
アップ

## 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。



売り上げ  
アップ

## 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。



客単価  
アップ

## 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。



### Voice01

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。



### Voice02

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で、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