

Redoxing®

今までサロン専売アイテムで、ここまで Instagram にて話題になったプロダクトがあったらどうか？

NOW いま、サロンでモノが売れない時代に突入しています。
いま、消費者が求めているものは「自分の欲求を満たすモノ以外はない。」
いま、サロンが求めているものは「お客様のニーズに合うモノ以外はない。」

「企業の最も重要な業務は、新たな顧客を創造し、既存の顧客を維持する事である」

「企業の資産は、顧客の存在を抜きにしたらほとんど価値が無い」

「嘆かわしい事に、バランスよくマーケティングを学んだ者でさえ、企業に入ると予算の大半を広告に使っている」

フィリップ・コトラー Philip Kotler

Customer Repeater Product

レドキシングプロダクトとは、サロン再来をサポートする為に生まれたネット販売禁止のサロン専売品です。

- 1 製品 (Product) 比類なき成分、比類なきパッケージングを重んじる。
- 2 価格 (Price) 付加価値価格ではなく、適正価格を重んじる。
- 3 場所 (Place) 国家試験保持者のサロン専売を重んじる。
- 4 プロモーション (Promotion) 全国のお客様の喜びの声を重んじる。



お客様が生涯に渡り、あなたのサロンへ来店される至福のアイテムをサロンに取り入れてみませんか？

Section 1#

美容室だから出来ること
「美容業界で販売する目的、odpublicが考えること」を伝熱



株式会社オーティパブリック
取締役副社長 西川貴子
製品開発兼マーケティング

創るワクワク、売るワクワク、買うワクワク。
この3つのワクワクが、弊社のモノづくりのコンセプトです。
提案するものは全て自分たちが使い、納得しているものでなければならない。
星の数ほどある美容室の中で、来店して下さるお客様の為に提案できる本物の製品。
レドキシングシリーズは、サロン様にも、来店されるお客様にもワクワクして喜んで頂ける製品だと思います。
容姿を変えることで人の心までも変える力をもつ美容業界に、子供の時にビックリ箱を開けた時のようなワクワク感をご提案します。

Section 2#

比類なきレドキシングの全貌を紹介
「店販では無く、伝販とは？」これからの美容業界に必要な不可欠な考え方を伝熱



株式会社アビリタ
代表取締役社長 鳥井武司
売り上げ向上アドバイザー
元株ハビネスの創業メンバーで
No.2として教育を担当。

これからリピート率を上げる為には新しい提案が必要です。アウタービューティの提案だけではお客様は飽きています。
インナービューティを理解して、内容を見極める判断力を身につける事が重要です。
顧客を減らさないためにはどうしたらいいのか？
全ての方に必要なニーズがレドキシングシリーズにはあります。
「売るではなく必要とされる店販から伝販へ。」
お客様から聞かれる、頼られるマーケティングの基礎知識、購買比率90%の秘密をお伝えします。

Seminar date and time

2月27日
Monday

10時00分～12時30分

会場：プラサヴェルテ401会議室

住所：静岡県沼津市大手町1-1-4

参加費：無料

定員：60名

主催：株式会社サンビ

