

サロン経営に効く!!

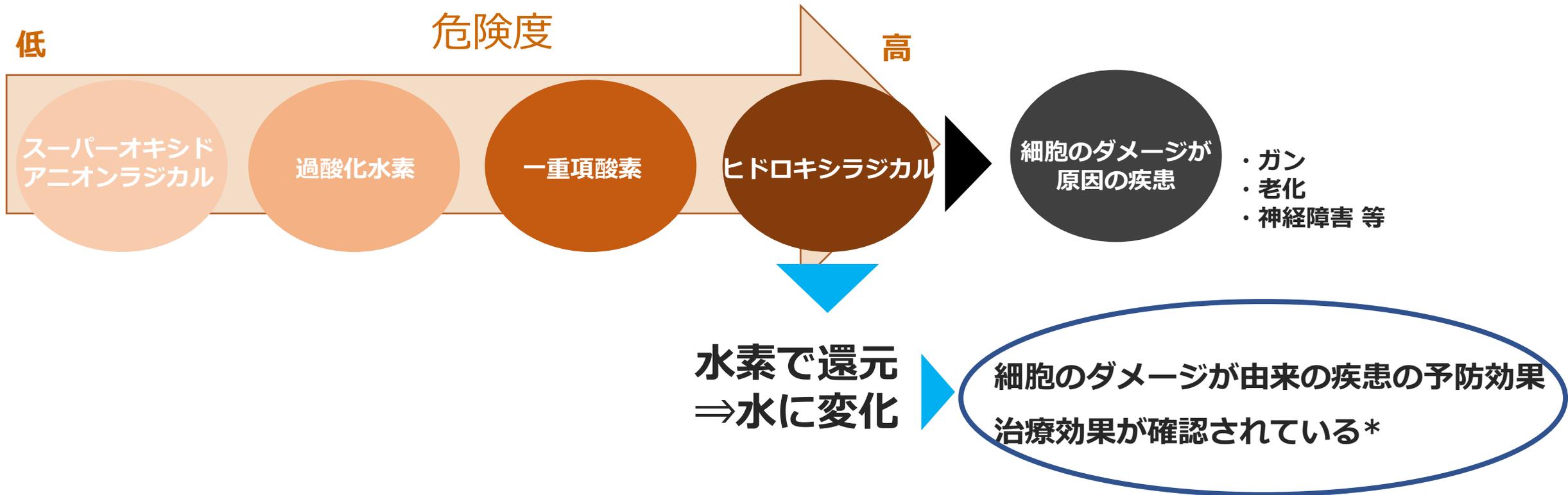
水素吸入器のマーケティング的活用方法

# そもそもの水素の役割 科学的な作用①

抗酸化物質の“王様” 水素分子ができる主なことは一つ、最凶活性酸素 ヒドロキシラジカルの退治

## 活性酸素とは？

活性酸素は、「スーパーオキシドアニオンラジカル」「過酸化水素」「一重項酸素」「ヒドロキシラジカル」の総称



\*2020年5月現在で水素に効果があるという論文は1500以上発表されている

# そもそもの水素の役割 科学的な作用②

水素分子はその化学的な特異な性質もあり、全身までくまなく届く

## 宇宙一小さい元素

水素分子はビタミンCの約1/88、  
コエンザイムQ10の約1/432  
細胞の 1/2500000 (250万分の1)

水素分子は小さいため血液を介して自由に細胞内までいきわたり身体のサビを掃除をしてくれます。細胞膜をすり抜け細胞核を含む中まで隅々に届くとも言われ、すべての病気を未然に防ぐ可能性がある究極の予防法の一つです。

## 参考：代表的な「抗酸化物質」

**ビタミン・ミネラル：**  
ビタミンC、ビタミンE、コエンザイムQ10、亜鉛、セレン等

**酵素：**  
スーパーオキシドジスムターゼ、グルタチオンペルオキシダーゼ等

**ポリフェノール・カロチノイド：**  
カテキン、リコピン、アントシアニン酸、アスタキサンチン等



## 特殊な性質“水溶性で脂溶性”

水素の特徴の一つが水溶性・脂溶性の両方の性質を持つことです。

ビタミンCは水溶性なので水溶性のものに浸透し抗酸化作用を発揮します。

ビタミンEなどは脂溶性のため、脂質成分に溶けることで抗酸化作用を発揮します。

水素は水溶性・脂溶性どちらにも作用できるという特殊な性質を持っています。



# そもそもの水素の役割 店舗経営的な作用①

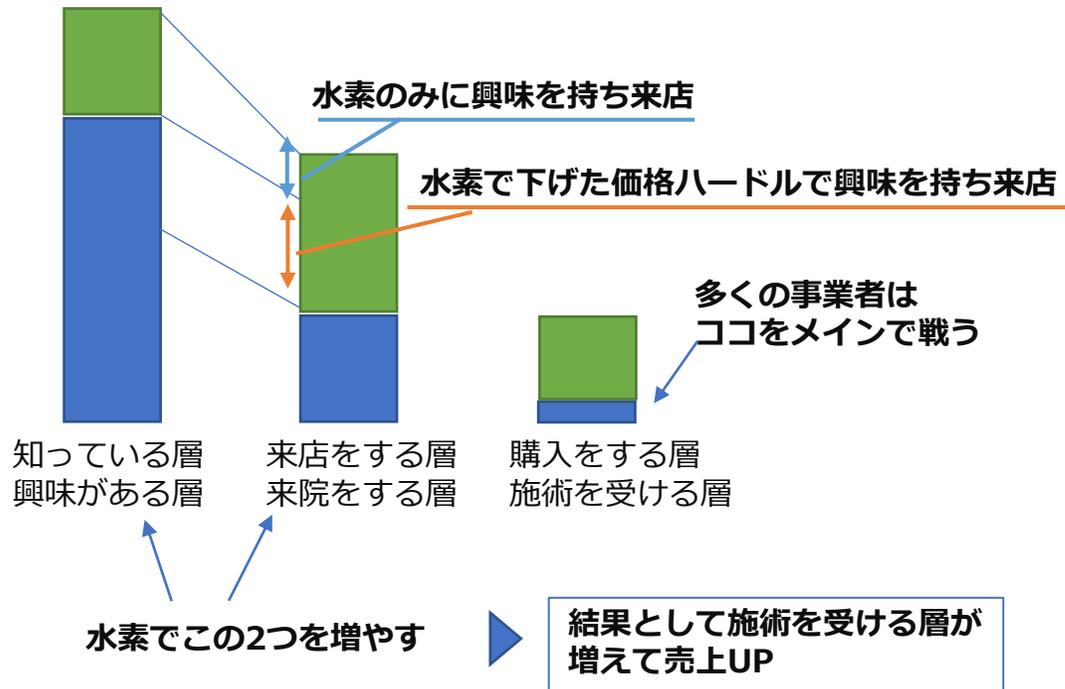
## サロンへの“ドアオープナー”としての水素

### ■ ドアオープナーとしての水素

売上を最大化する際に重要なのは母数を増やすということです。

購買というアクションを取るまでにざっくり分けると下記のステップがあります

「知っている層」 ⇒ 「来店をする層」 ⇒ 「購入をする層」



知っている母数が増えない限り、来店が増えません。  
また来店が増えないと購入がされません。

購入を最大化する場合には(なるべく手間がかからない形で)「来店数を最大化」  
することが売上を最大化することにつながります。

来店数を上げるために最大効果が出せるのが金額による訴求です。  
(例:無料体験や500円等)

しかし施術を安売りしてしまうとサロンそのものの価値が棄損されます  
**施術の安売りは禁止手です**

また、施術は手がかかるので無料で提供すると、その間に生めていたかもしれない売上機会の損失を生みます。  
これは目に見えない確実な損失です。

水素吸入器の場合、

「頭の疲れが気になる方」「目の奥がズーンと重たい方」  
「活性酸素のダメージを抜きたい方」など  
ターゲットを絞りその人達に訴求を行い、  
水素を吸入中に情報提供(口頭や資料)をすることで  
施術に興味を持ち結果として施術提供を行うことができる、  
また水素だけで通ってもらい売上を生み続けることができます

# そもそもの水素の役割 店舗経営的な作用②

## “単価UPツール”としての水素

### ■単価UPツール

説明せずとも、施術中に水素を吸ってもらえば1人あたりの単価がUPします。

「売上＝客数×客単価」

です。

1回もし、1100円の単価UPでも客単価が単純に14%UPです。

月商50万円だったら、50万円のうち**50%の顧客**が利用するだけでも**3.5万円の売上増**です。

何もしないで**施術の約5回分**、**ざっくり1営業日分の不労所得**は集客コストも一切かからないで上がる売上のため経営上大きなプラスです。

2200円だった場合、利用者が少し減って30%だったとして、**4.3万円の売上UP**

### 施術中の吸入の注意点： うつ伏せ時は注意!!

うつ伏せで吸ってもらうと、顔にかなりくっきりと跡がついてしまい簡単には取れません

また、チューブが圧力によりガスを通さないという状態になると、機器が壊れるリスクもあるため、表面の施術時のみ（施術時間でいうと20分程）だけで吸ってもらう方が、1回あたりの単価もそこまで高くなり、顧客も手が伸びやすいという所感があります

がんの方などは施術後に空いている場合は寝たままで15分、20分ほど追加で吸ってもらうなども◎

# そもそもの水素の役割 店舗経営的な作用③

“施術(治療)が不要だけど予防が必要な層”から取り込み売上を最大化をしながら健康効果をあげるツール

今まで



施術介入

卒業

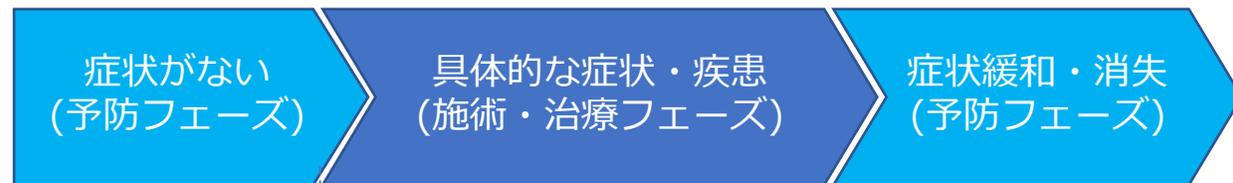
「症状が発現する前」

「症状が解決した後」

に関する売上機会があることで

**総売上UP + 総合的な健康効果 増大**

水素導入後



水素による介入

施術介入

水素による介入

一般的な人口分布



健康な人  
(予防が必要)



施術・治療が必要な人  
(施術・治療が必要)



施術・治療が終了した人  
(予防が必要)