

35周年のSK-IIで美肌チェンジ

マックスファクター

披露イベント

マックスファクターは7月7日、「この夏SK-IIと『運命よりも、きれいになろう。』美肌チェンジ披露イベント」を開催し、SK-IIミュージズの綾瀬はるかが登場して7月21日より放映される新CMの撮影秘話や美の秘訣などを語った。

「SK-II」は1980年にSK-IIピテラを

化粧水とした「フェイシ

ャルトリートメントエッ

センス」を発売し、今年

でブランド誕生35周年を

迎えた。そこで基案に立

ち返り、「運命よりも、

きれいになろう」という

メッセージを掲げた。こ

れには「女性に肌の運命

を超える美しい素肌を手

に入れてほしい。さらに

それを自信とし、運命の

扉を開けてほしい」とい



ただ楽しめる空間として、スマートフォンでARコードをかざすと製品情報がみられるサービスも開始する。さらに同日より、「フェイシャルトリートメントエッセンス」のボトルが独自成分ピテラを刻印した新ボトルに生まれ変わる。

会場にかけた綾瀬氏はSK-IIの新CMについて「海に飛び込むシ

ーンでは、頭から飛び込んだことがなかったの

で、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

行ったら、思い切り

サロン内イベント

多くのサロンが新規集客に苦戦している中で、今まで以上に「リピート率をどう高めるか」ということが重要になってきます。

①単純にお客様に楽しんでもらい、サロンに通うことに対しての

飽きを失くす目的で、

ダーツ、ガラボン、く

じ、じゃんけんなどで

景品をつけます。お客

様はいくらエステティ

ックであっても同じ場

所に何度も通い続ける

と飽きてしまします。

そこで、定期的に新鮮

さを出すイベントが非

常に重要なのです。

②物販を拡張するこ

とを目的としたイベン

トで、メイクアップ講

座、洗顔教室、自宅で

できるストレッチ教

室、ネイル教室など

です。人間は、知識を得

ると、実際に試してみ

たくなるもので、簡単

な講座を開くことによ

り、物販につながりや

すくなります。これを

うまく活用しているの

③新規集客を目的と

するイベントで、エス

ティックという色を

全く出さないことがポ

イントです。ウォーキ

ング講座、フラワア

レンジメント講座、茶

道講座、ヨガ講座、着

付講座など、カルチャ

ースクールに行くまで

ではないけど、一度は

やってみたいと女性が

思う内容です。現代の

女性は、「一歩、上の

自分になりたい」「何

かを学びたい、勉強し

たい」「スキルを上げ

たい」と強く思ってい

る女性が多く、その要

望を満たしてあげる内

容が良いのです。ま

いかがでしょうか？

た、どうしてもお客様

も一人だと心理的に

きにくく感じやすい

ので、お友達も参加O

Kということにお

くと、お客様の友達も

連れて来てくれます。

直接、エステティッ

クで来てくれたわけでは

ありませんが、一度そ

の方と触れ合うこと

により、本業のエステ

ティックにもつながり

すくなります。現在、

媒体での新規集客が難

しくなってきたいま

で、このような地道

な努力も非常に大切

になってきます。

皆様のサロンでは、

いかがでしょうか？

を重なる中で、時間

なくとも保湿だけは

自分ですることを

続けていくことで5

年後、

10年後の肌が違っ

ていくのではない

か。日々、楽

しんでスキンケアを

ほしい」と結んだ。

「コーポレート・ガバナンス報告書」を公表 花王

花王は7月1日、コー

ポレートガバナンスに

対する取り組みを体系的

に整理し、東京証券取引

所が定める「コーポレ

ートガバナンス・コード

」(以下、CGコード)の

各原則の実施状況を記載

した「コーポレート・ガ

バナンスに関する報告

書」を公表した。

同報告書においては、

CGコードで開示が求め

られる原則に対する同社

の実施状況をよりよく理

解してもらうために、C

Gコードの記載順にか

かわらず、同社のこれ

までのコーポレートガバ

ナンスの取り組みと現状

を体系的に整理して記

載している。今後も、

持続的な発展と中長期

視点での企業価値の最

大化を目指し、コーポ

レートガバナンスのさ

らなる向上、事業環

境に応じた見直しを

行っていく。

榎戸淳一のエステサロン経営
地域一番店への道

Vol. 67

多くのサロンが新規集客に苦戦している中で、今まで以上に「リピート率をどう高めるか」ということが重要になってきます。

①単純にお客様に楽しんでもらい、サロンに通うことに対しての

飽きを失くす目的で、

ダーツ、ガラボン、く

じ、じゃんけんなどで

景品をつけます。お客

様はいくらエステティ

ックであっても同じ場

所に何度も通い続ける

と飽きてしまします。

そこで、定期的に新鮮

さを出すイベントが非

常に重要なのです。

②物販を拡張するこ

とを目的としたイベン

トで、メイクアップ講

座、洗顔教室、自宅で

できるストレッチ教

室、ネイル教室など

です。人間は、知識を得

ると、実際に試してみ

たくなるもので、簡単

な講座を開くことによ

り、物販につながりや

すくなります。これを

うまく活用しているの

③新規集客を目的と

するイベントで、エス

ティックという色を

全く出さないことがポ

イントです。ウォーキ

ング講座、フラワア

レンジメント講座、茶

道講座、ヨガ講座、着

付講座など、カルチャ

ースクールに行くまで

ではないけど、一度は

やってみたいと女性が

思う内容です。現代の

女性は、「一歩、上の

自分になりたい」「何

かを学びたい、勉強し

たい」「スキルを上げ

たい」と強く思ってい

る女性が多く、その要

望を満たしてあげる内

容が良いのです。ま

いかがでしょうか？

た、どうしてもお客様

も一人だと心理的に

きにくく感じやすい

ので、お友達も参加O

Kということにお

くと、お客様の友達も

連れて来てくれます。

直接、エステティッ

クで来てくれたわけでは

ありませんが、一度そ

の方と触れ合うこと

により、本業のエステ

ティックにもつながり

すくなります。現在、

媒体での新規集客が難

しくなってきたいま

で、このような地道

な努力も非常に大切

になってきます。

皆様のサロンでは、

いかがでしょうか？

を重なる中で、時間

なくとも保湿だけは

自分ですることを

続けていくことで5

年後、

10年後の肌が違っ

ていくのではない

か。日々、楽

しんでスキンケアを

ほしい」と結んだ。