

Beauty Monthly Topics

ブライダルシーズン突入

結婚式という“June Bride”…「6月に結婚した花嫁は幸せになれる」という言い伝えがあります。これは、ヨーロッパにおける言い伝えで、日本では6月は梅雨真っ只中、雨が多く結婚式などには不向きとされてきました。それに困ったホテル関係者などが、この言い伝えに目を付け広めたという事は有名な話です。では、日本でのブライダルシーズンはというと、季節的な理由から第一シーズンが3月～5月、第二シーズンが9月～11月とされています。

さあ、夏が終わればブライダルシーズン突入です！

◆ブライダルエステで効率的集客&売上UP

[ブライダルエステ導入のメリット]

新婦様という限られたターゲットになりますが、新婦様の90%以上はブライダルエステを受けています。



「大海原に竿を垂らして魚を釣るのか、池に竿を垂らして魚を釣るのか」あなたなら、どちらで魚を釣るのが効率的だと思いますか？



短期間で効率的に売り上げづくり

ブライダルエステの実施開始時期は、平均して約2.4ヵ月前と言われています。また、期間内の施術回数は、平均6回で1回あたりの客単価は約14,333円と高いと言えます。

ブライダルエステから顧客へ

ブライダルエステという“一見さん”というイメージが強いと思います。しかし、初婚年齢の高齢化や共働き夫婦の増加に伴いそのイメージも変化してきております。

最近の初婚平均年齢:男性31.1歳 女性29.4歳 ※2015年調べ

近年、仕事や結婚式の準備に追われながらブライダルエステを受けることが主流となり、新婦様も日常の生活エリア内でエステサロンを探される方が増えてきています。※従来は、式場に併設のエステサロンなどウェディングプランのひとつとして受けるのが主流。そこに、新婦様の高齢化や結婚後も仕事を続ける方が増えたことも相重なって、ブライダルエステを受けたサロンに引き続き通われる方も増えて来ており、これまでの“一見さん”というイメージが変わりつつあります。

つまり…、ブライダルエステには新規集客のチャンスがあると考えます。



◆ブライダルエステ成功のポイント



□ 既存エステメニューとブライダルエステメニューの差別化を図る

ブライダルエステにおいては、結婚式というゴールに向けて限られた短期間の中で結果を出すという事が大前提です。ブライダルエステの流行はドレストレンドにより変化するため流行を抑え、新婦様のニーズを捉えたブライダル専用メニューを提供する事が大切です。

ブライダル専用メニューづくりの参考に次ページをご参考下さい。

□ ホームケア製品で新婦様をサポート

短期間で結果を出す上でもご自宅でのケアは必須です。仕事に結婚式の準備と多忙な新婦様のためにサポートするためのホームケア製品を充実させておくこともポイントです。

化粧品だけでなく、ストレスケアや体調管理のためのサプリやドリンクなど、サポートアイテムを提案することで、短期間で結果を可能にするともに、売上アップも図れます。

□ ブライダルエステのPR

今の時代、新婦様はパソコンやスマートフォンでブライダルエステを検索します。HPをスマホ対応にする、またブライダルエステ専用サイトを構築するなどの整備も大切です。



◆ブライダルエステの人気部位

美容ケアの実施有無	94.4%
シェービング	77.4%
フェイシャル	97.9%
フェイシャル	72.8%
小顔・フェイスライン	25.1%
ネイル	66.6%
背中ケア	60.6%
背中の美白・にきびケア	38.6%
背中の引き締め	22.0%
二の腕ケア	46.8%
二の腕の引き締め	31.8%
二の腕の美白ケア	15.0%
デコルテの美白ケア	29.3%
まつげエクステ	35.8%
脱毛	24.4%
省略	
その他	1.3%

▶考察
ブライダルエステにおいてほとんどの新婦様がフェイシャルエステを実施している。シェービング(ムダ毛処理)のニーズが高い。近年、ドレストレンドとの関連が強い部位である。
①背中
②二の腕
③デコルテのニーズが総合的に高い。



ドレストレンドにブライダルエステが影響を受ける新婦様ニーズの根っこを分析

ウェディングドレスを美しく着こなしたい

バージンロードを歩く姿や立ち姿を美しく見せたい

そのための、ブライダルエステキーワード
「美しい姿勢」

「美しい姿勢」を短期間で叶えるウルトラ技術！サンクおすすめは、『ストレスアイズ』次ページもご参照下さい。

※ブライダルエステについてのご質問は03-3332-1990(サンク)までお問合せ下さい。