

2012年1月12日

株式会社パイプドビッツ

パイプドビッツ、美容師とつくる私だけのヘアカタログ「美歴」を発表 ～お客様に贈るヘアカルテで、逢えない時間のアフターケアを可能に～

国内最大規模の情報資産プラットフォーム「スパイナル®」を提供する株式会社パイプドビッツ（本社：東京都港区 代表取締役社長 CEO：佐谷宣昭 証券コード3831、以下「パイプドビッツ」）は、美容師とお客様のヘアカルテ共有サービス「美歴（びれき）」の提供を開始いたします。

「美歴」は、美容室に訪れるお客様と美容師がつながり、写真付きのヘアカルテを共有しながらコミュニケーションできる、今までありそうでなかったサービスです。美容師は「美歴」を使うことでお客様と逢えない時間のアフターケアが可能になります。将来的には美容師などのスタイリストが“美のトータルコーディネーター”として、お客様の日常のトータルビューティーを提案できるプラットフォームを目指してまいります。昨年より水面下で「美歴」β版の無償提供を進めており、すでにカリスマと呼ばれるトップサロンオーナーをはじめとして200名を超えるスタイリストと1,200名を超えるお客様にご利用いただいております。本年2月下旬を目処に、有償版の提供を開始する予定です。

今後は、本年3月に事業譲受予定の「美容師名鑑web」や「美容師名鑑」との連携などを図りながら、「美歴」のサービス強化を進めてまいります。

URL：<http://bireki.jp/>

■ 「美歴」への期待 / トップサロンオーナーの声（抜粋）

URL：<http://bireki.jp/about.html>

1、宮村 浩気 氏 (afloat-f、Xel-Ha 代表)

～美容師が発信することでお客様との距離を近づけ、美を身近にする～

◇美歴への期待

SNSの時代と言われる中、お客様との距離感が近くなることを確実にしていただきたいです。

◇業界における美歴の存在とは

お客様の健康状態と同じように、髪の状態がより理解できることや、もっと美に対して身近になっていくのが「美歴」の良いところだと思います。

さらに、それが美容師の発信となっているのが良いです。



2、西海 洋史 氏 (ヘアカラリスト)

～ヘアスタイルだけに留まらない、お客様の満足度の向上とコミュニケーションの接点～

◇美歴への期待

これから美容室にとってお客様とのつながりや「絆」的な提案はとても重要なつながりになります。

サロンに来店されている時だけの提案だけでなく何気なく提案しきれなかった事など、お客様とのコミュニケーションを帰られた後にも継続的なサロンからのメッセージ、新メニュー・キャンペーンなどを提案したりすることで、お客様の顧客としてのつながりを持つことができると思います。



◇業界における美歴の存在とは

顧客との信頼関係に更なる広がりを持てるようになると思います。

3、時枝 弘明 氏 (asia 代表)

～ライフスタイルの提案、コミュニケーションの基盤となる大きな存在～



◇美歴への期待

美容師がトータルビューティーを提案できる場となり、サロンの外でもお客様の美が発展していくことを期待しています。

◇業界における美歴の存在とは

美容師とお客様のコミュニケーション力の向上を目指す上で、大きな存在となるでしょう。

4、塚本 繁 氏 (K-two president/専務取締役)

～お客様の心を読み取り、気遣いができる真の信頼関係を生み出す～



◇美歴への期待

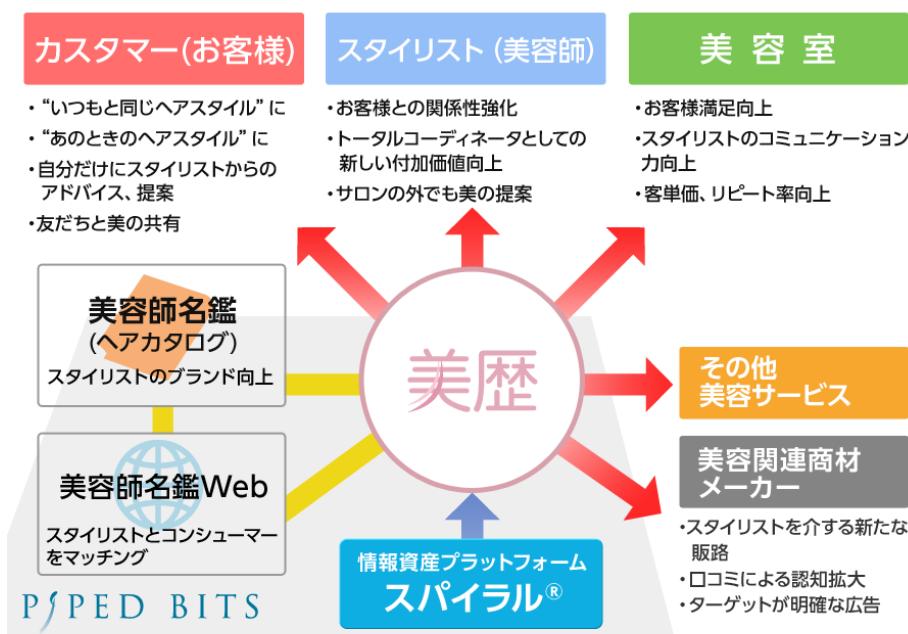
お客様と密にコミュニケーションをとり真の信頼関係を築きたい。

若手スタイリストにお客様がついていくこと、そして美歴でしか発生しない新しいコミュニケーションを生み出すこと。

◇業界における美歴の存在とは

コミュニケーションの新しいツールとしてはすごく良い。あとはコミュニケーションにかける時間を確保していく事が鍵。

■ 「美歴」の構成



※美歴は情報資産プラットフォーム「スパイラル®」上で開発・提供されています

■ 「美歴」の特長

1. カスタマー（お客様）のメリット

～美容師とつくる私だけのヘアカタログ～

- ・ヘアサロンで施術が終わったあの最高にかわいい瞬間を美容師が撮影。
写真にアドバイスを添えたヘアカルテをお客様に贈ります。

- ・前回のヘアカルテを参考に、新ヘアスタイルの相談や、「あの時の髪型」「いつもの」オーダーをしやすくなります。
- ・日頃のキメスタイルを確認。お気に入り写真を友人とシェアできます。
- ・困ったことがあれば、いつでも美容師に相談メッセージを送信できます。
ヘアサロンに行けない時でも、スタイリングのアドバイスや、髪型に合わせたオススメコーディネートなどのアドバイスを受けられます。
- ・PC、スマートフォン、フィーチャーフォンに対応。iPhone/iPad用画像投稿アプリもご用意しています。

2. スタイリスト（美容師）のメリット

～逢えない時間に美を育てよう。お客さまに贈るヘアカルテ～

- ・ヘアカルテやメッセージをお客様と共有できます。
写真の説得力でお客様満足度を高められます。
- ・サロンワーク中に伝えきれなかったことをはじめ、来店のタイミングやヘアスタイルの提案など、ヘアサロンの外でもお客様に美の提案が可能です。
- ・施術した日がカスタマーの美の歴史として写真に残る。キメスタイル写真を見た友人紹介も期待。
- ・不完全燃焼の際は、タイミングをみてお客様にフォローして、失客を防止。
- ・PC、スマートフォン、フィーチャーフォンに対応。iPhone/iPad用画像投稿アプリもご用意しています。

3. サロンのメリット

～逢えない時間のアフターケアを可能にする、お客さまと美容師の信頼の軌跡～

- ・お客様と所属スタイリストのメッセージのやりとりを確認し、
お客様満足度を把握しながら、サロンの経営改善に生かすことができます。
- ・若手美容師のコミュニケーション力向上や、お客様との関係強化への貢献が期待できます。
その結果、客単価アップやリピート率向上につながります。
- ・写真付きヘアカルテを残すことにより、美容師の仕上げ時のクオリティー意識の向上や、モチベーションアップが期待できます。

■ 「スパイラル®」とは

「スパイラル®」は、2011年11月末現在、官公庁、金融、サービス、教育機関など、幅広い業種・業態の2,812のお客様にご利用いただいている国内最大規模の情報資産プラットフォームです。

販売促進やCRMにおける顧客情報から、給与明細のような従業員情報まで、皆様からお預かりする様々な重要情報資産を安全なプラットフォームで管理しています。また、お客様が「スパイラル®」を利用することで生じたCO2の可視化や、活用シーンに応じたCO2排出量削減モデルの設計、地球環境に貢献するソフトウェア像の追求など、「スパイラル®」は環境効率を追求しております。お客様ごとのCO2排出量を算出・可視化できる唯一のASP・PaaS(クラウド)形式のサービスです。

URL : <http://www.pi-pe.co.jp/spiral-suite/>

■ 「美歴」に関するお問合せ先

株式会社パイプドビッツ (<http://www.pi-pe.co.jp/>)

CS ソリューション事業部：藤波、榎本

受付時間：平日 10:00～18:00

TEL : 03-5575-6601 FAX : 03-5575-6677

E-mail : support@bireki.jp

報道関係者様お問合せ先

株式会社パイプドビッツ (<http://www.pi-pe.co.jp/>)

社長室 広報担当：高橋、立花

TEL : 03-5575-6601 FAX : 03-5575-6677

E-mail : pr@pi-pe.co.jp