

① ファンクショナル・ベネフィットとは

ファンクショナル・ベネフィットとは、サロンがお客様に提供する機能的価値のことをいいます。サロンで取り扱うサービスや商品にはどのような価値や機能があるのか、そして、ターゲットはそのサービスや商品にどのような価値や機能を求めているのでしょうか。

② ファンクショナル・ベネフィット作成のポイント

・ターゲットが求めている機能的価値を決める

イメージターゲットに設定した人物像を再度確認し、そのターゲットに感情移入しながら機能的価値を設定しましょう。まずは大枠として、どのような機能的価値を提供するのかキーワードを設定しましょう。

<機能的価値 キーワード例>

- ・時間短縮、スピードが速い
- ・便利、使いやすい
- ・高性能、高機能

・機能的価値のキーワードが決まったら、次は提供手法

キーワードが決まったら、次はその機能的価値をどのようにしてターゲットへ提供するのかその方法を考えます。サロンでは、お客様に技術や接客を提供します。その技術や接客はどのような手法(手技や機械等)を使って提供するのか考えていきましょう。ここでサロンで提供するメニューも作成しましょう。

<機能的価値の提供手法例>

●機能的価値・キーワード

「最新の高性能機器と商材を使用し、施術時間の短縮と施術効果を高める」

●手法例

- ・最新のデジタルパーマの機械を導入し、施術時間の短縮とパーマの持続性を高める
- ・券売機を導入し、会計時間の短縮を図る
- ・ヘアースチーマーを導入することで、カラーの発色を高め且つ退色の少ないカラーを行う