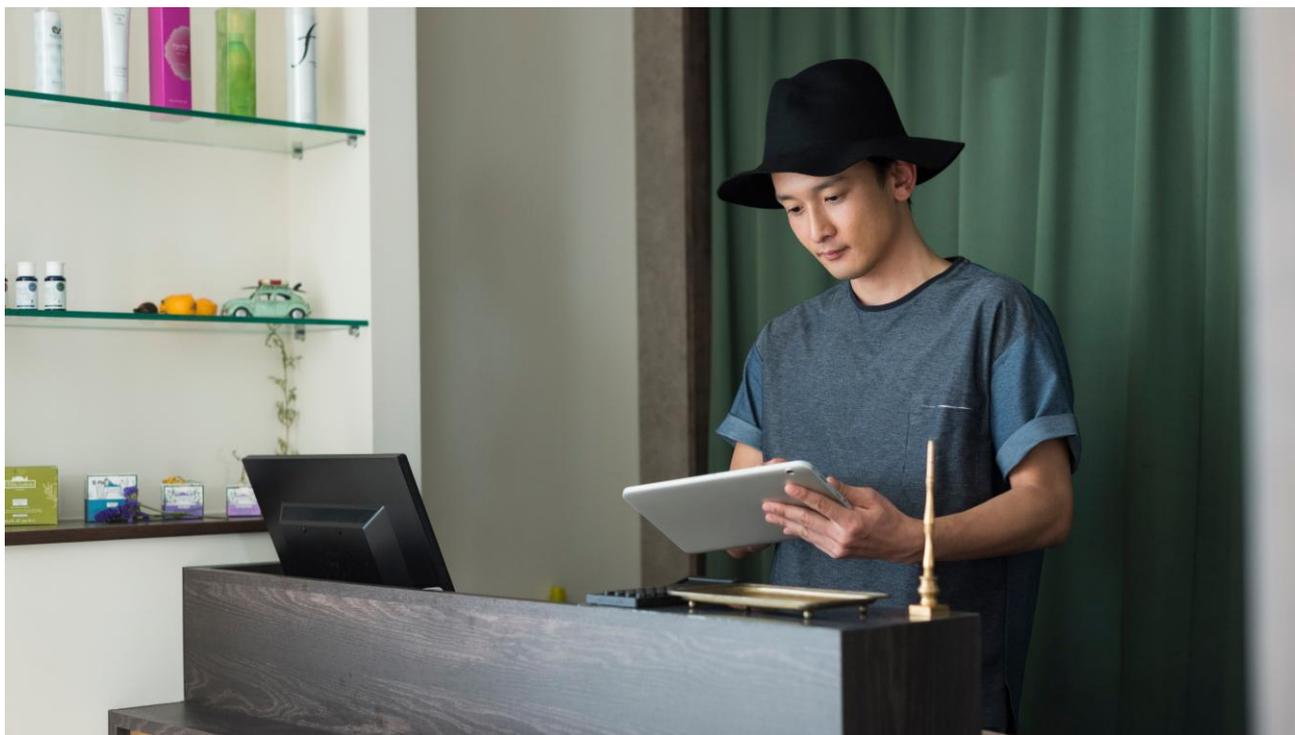


次回予約についての消費者調査 次回来店時の割引や特典あればその場で予約

【調査結果サマリー】

1. 次回予約をするタイミングは来店した後日
2. 予約は1週間前を取るが最多で32%
3. 「次回来店時の割引・特典」があれば半数以上が次回予約をする

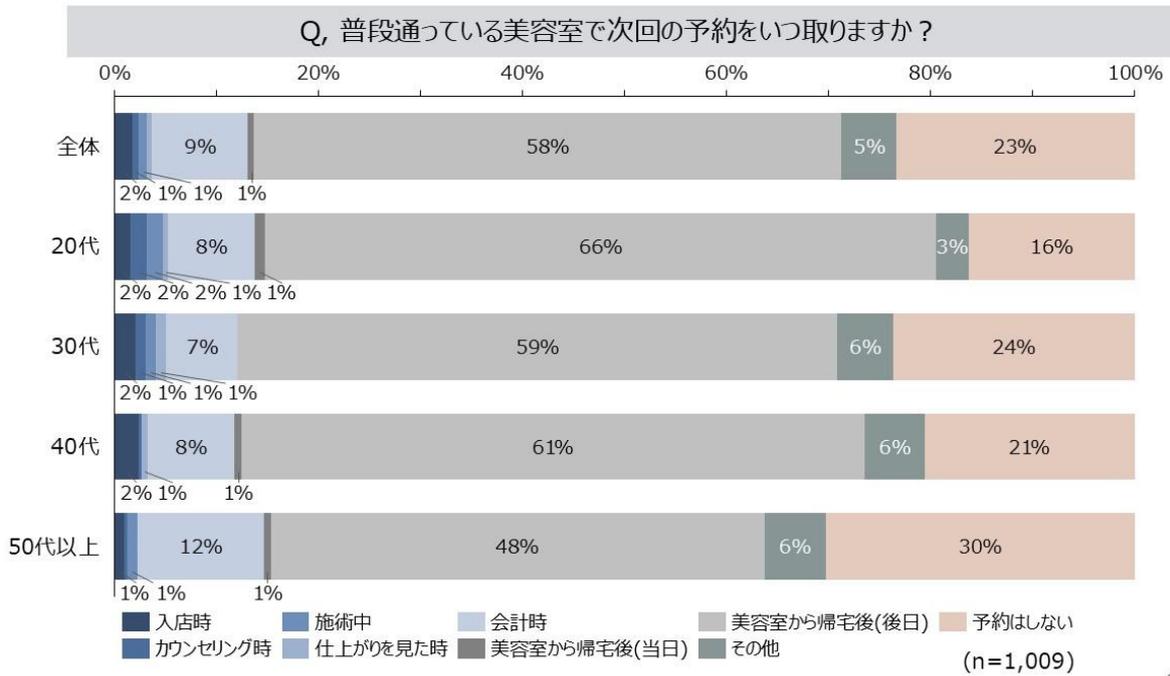


お客様の声を最先端の分析でファン増加につなげる企業、株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は、「ファンくる」会員を対象に、定期的に消費者の意識調査を実施しています。今回は美容室の次回予約について、「ファンくる」会員1,009名（男性：232名、女性：777名）に調査を実施しました。

普段通っている美容室で次回予約を取るタイミングは美容室に来店した後日が58%と最も多いことがわかりました。具体的には1週間前に予約を取る方が32%と最も多いようです。どんなことがあれば美容室で次回予約を取ろうと思うかという設問に対しては「次回来店時の割引・特典」が半数以上を占め、その場で予約するメリットが明確に提示されることが重要だということがわかりました。

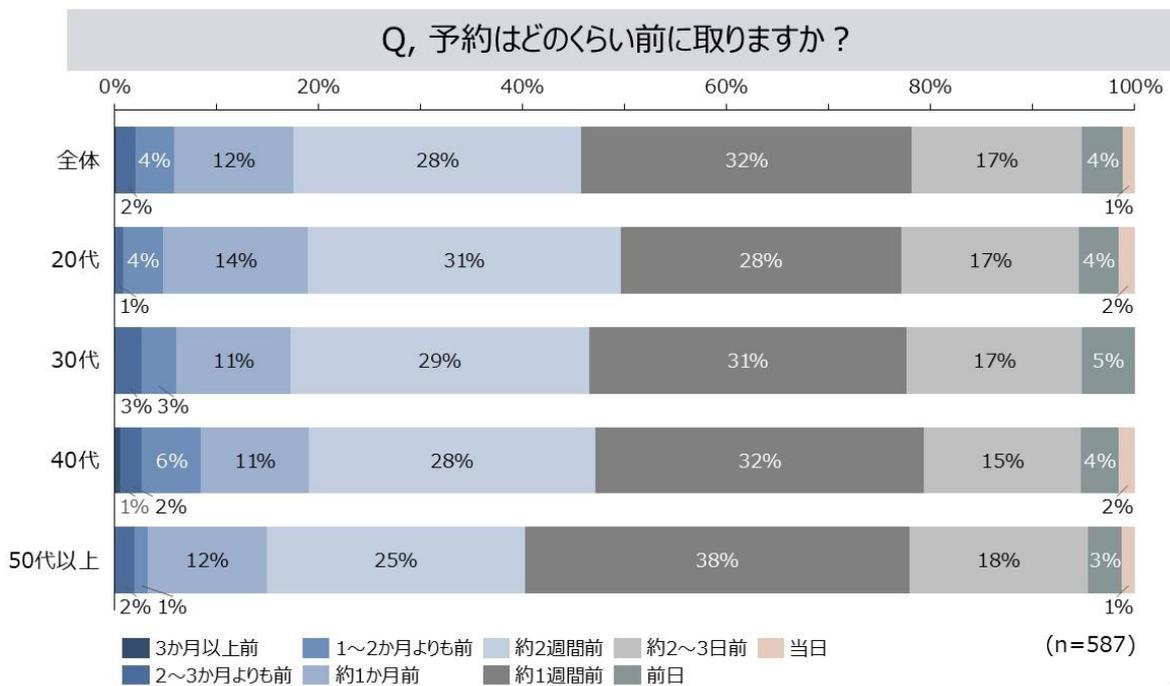
【調査結果】

1. 次回予約をするタイミングは来店した後日



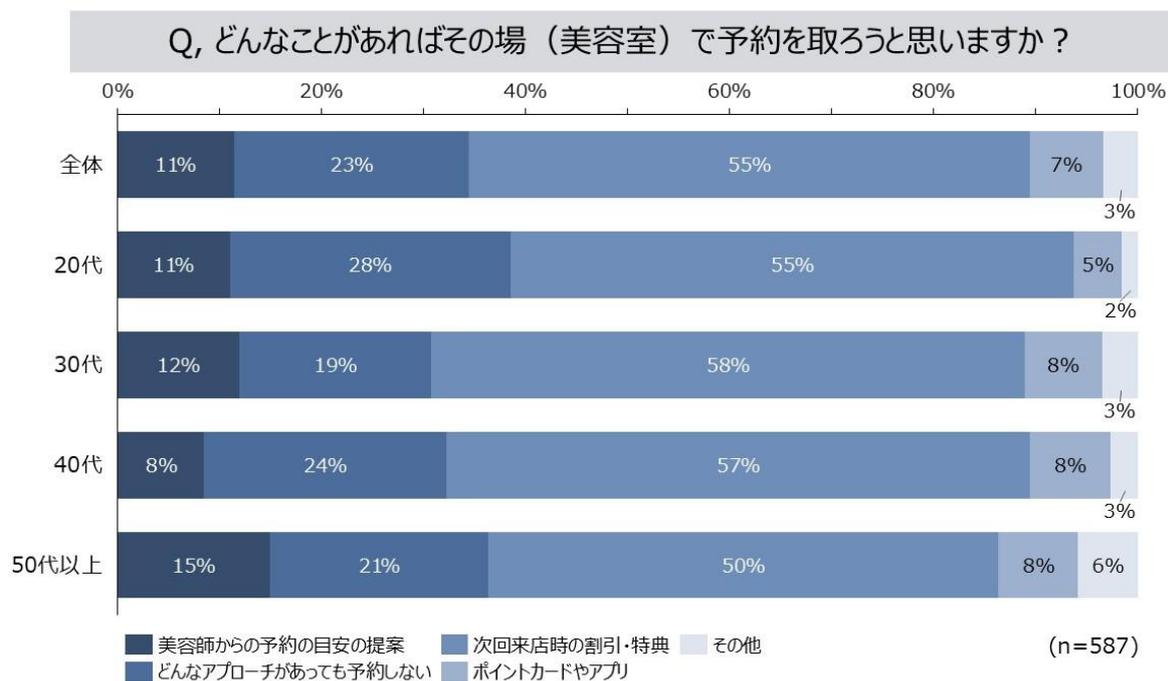
©Fancrow Inc.

2. 予約は1週間前を取るが最多で32%



©Fancrow Inc.

3. 「次回来店時の割引・特典」があれば半数以上が美容室で次回予約をする



本調査ではこれ以外にお店で次回予約をしない理由など全8問で回答を得ています。

【調査概要】

調査方法：インターネット調査

調査対象：一般消費者

回答者：「ファンくる」に登録している全国140万人のユーザー

回答者数：1,009名（男性：232名、女性：777名）

調査時期：2024年11月21日～12月6日

調査項目：美容室の次回予約についての調査

設問数：8

※本調査の全結果をご希望の方は、ぜひ当社までご連絡ください。

※本調査結果引用時のお願い

本調査結果の引用時には、以下のご対応をお願い申し上げます。

クレジットに「株式会社ファンくる（Fancrew Inc.）調べ」と明記してください。

WEB上で引用いただく際には、「ファンくる」（<https://www.fancrew.jp>）リンク付与をお願いいたします。

【ファンくるについて】



お客様や従業員の声を独自の特許技術で分析することにより、店舗運営、商品開発、営業活動、従業員エンゲージメント等の向上を支援する様々な Web サービスをあらゆる業界に対して提供しています。また、体験型情報サイト「ファンくる」の運営や、インターネットリサーチなどのマーケティング支援も行っております。

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：<https://www.fancrew.co.jp/>
- 事業内容：来店客調査「Fancrew CR」の運用・開発
消費者モニター調査「Fancrew MR」の運用・開発
販促・店頭調査「Fancrew PR」の運用・開発
契約率向上ツール「Fancrew ICR・CSR」の運用・開発
従業員満足度調査「Fancrew ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）