



お店のインテリアは大切な集客力だと考えています。

- 5～6年の間隔で店のイメージチェンジを図ります。
- 常に新鮮さを維持することで、通りすがりのお客様に気付いてもらえると思うからです。
- お得意様には変化を、ご新規様には新鮮さでアピール。だからインテリアにはこだわりを持っています。



ZUKKA HAIR

ZUKKA HAIR 代表 平本 和弘様

広島市 西区 <http://zukka.info/>

■ ご採用機種：Eco ZEAS 4馬力



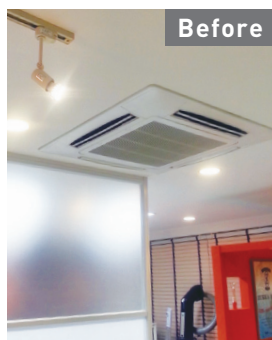


隠すエアコンから、魅せるエアコンへ これまでの概念が一変しました。

- 内装の変更の際、友人でもある田頭さんにデザイナーズパネルを紹介されました。
- 独特のフォルムが気に入りました。天井面のアクセントになる『魅せるエアコン』ですね。
- 前のエアコンもまだ十分に使えたのですが、店内のイメージにマッチすると考え入替を決めました。
- お客様も新しいエアコンに気が付いてくれて、評判も上々です。
- 失礼ながら、エアコンが話題になるとは思いませんでした。



オーナーの人柄とお店の雰囲気魅せられて、
広島東洋カーブの選手と家族もお得意様。
選手のサインをインテリアとして取り込む、こだわりの演出。



株式会社アドアシテム
営業部 部長
田頭 剛史様

設置してみたい衝動に駆られた斬新なデザイン。

- デザイナーズパネルをはじめ見て、斬新なデザインという感想でした。
- 同時に、長年親しくしていただいているZUKKA HAIRさんなら『気に入るはず』と思いご提案いたしました。
- もちろん、高い省エネ性とアクティブサーキュレーション気流などの快適機能で、電気代の削減、快適性の向上も図れると考えての提案です。
- 正直なところ、私も早くデザイナーズパネルの実際の仕上がりを見たかった。
- 仕上がりに説得力のある商品なので、今回の事例を活用させてもらおうと思っています。