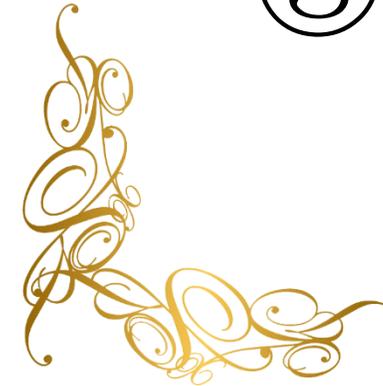


# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



あり方は一つ!  
やり方は様々!

店舗運営・地域ビジネスのための  
集客&売上げアップセミナー

業種ごとの違い

# 大きく2つに分ける

## 情報系

バックエンド作りやすい  
客数が少なくてもOKなので信頼面を強化

コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト  
カウンセラー、スピリチュアル、養成スクール  
ライター、制作関係(Web、販促物など)

## 店舗系

バックエンド作りにくい  
客数とリピートが大事なので認知面を強化

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い  
カメラマン、仕業、運輸(配達・引っ越しなど)

今日はコチラの話！

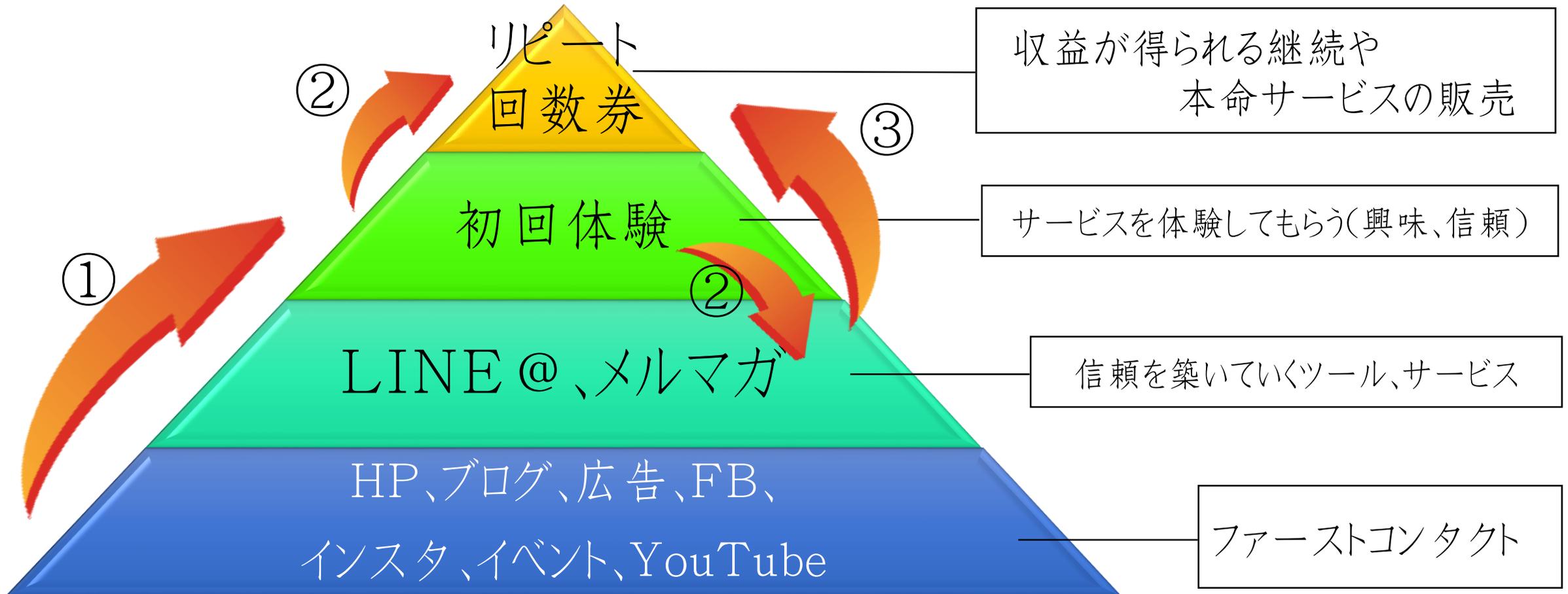
# 店舗系がやること

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い、カメラマン、仕業など

バックエンドを作りにくい  
客数とリピートが大事なので認知面を強化

- メニュー強化(強みと単価)
- ブログ、WP
- 物販
- 広告(集客サイト、雑誌掲載)
- LINE@
- 手紙
- チラシ、看板、名刺
- コミュニティづくり
- 情報商材
- SNS(FB広告、インスタ)
- プレスリリース
- イベント

# 店舗系のステップマーケティング



# 【店舗系:コンテンツ毎の役割分担】



ブログ・HP



新規集客



LINE @ (1対1トーク)



コミュニケーション



LINE @ (全体配信)



リピート、販促

# 売上方程式

新規 × リピート × 客単価

= 売上げ

皆さんはどこが課題でしょうか？

# 新規集客の方法

# 【新規集客の方法】

HP、ブログ、FB、インスタ、  
YouTube、イベント、広告

ホットペッパー、エキテン、クーポンサイト、  
地方紙、全国紙、新聞、チラシ、看板、のぼり

ホットペッパーや  
エキテンでの集客

# ■ ホットペッパーについて

集客力が高い反面コストがかかる

【プランの違い(超ざっくりバージョン)】

- 1万円 → Web掲載のみ。上位表示は無し。
- 5万円 → Web+雑誌
- 10万円 → Web+雑誌+上位表示 など

# ■ ホットペッパーについて

地方でライバルが少ないなら

1万円のプランでもOK

大事なものは…

- クーポンのタイトル
- レビュアー（ロゴミ）
- ギャラリー（写真）

# ● 見本のサイト ディエタさん

肩こり不調改善専門サロン DIETA～ディエタ～  
カタコリフチョウカイセンモンサロン ディエタ

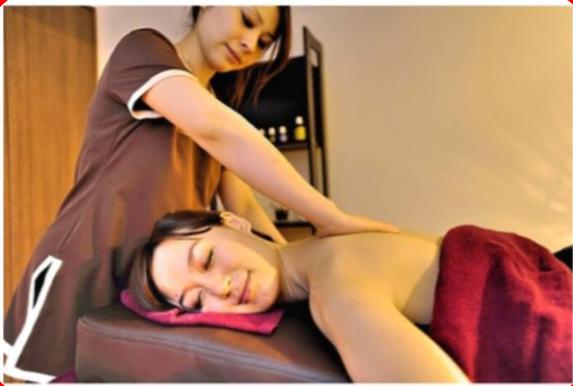
即時予約OK ポイント加盟店  
リラク 整体・カイロ

京都府京都市中京区東洞院通錦小路上元竹田町631-3 エステートビル四条烏丸405  
地下鉄「四条駅」阪急「烏丸駅」徒歩3分

空席確認・予約する  
本日 ○空席あり  
ブックマークする

サロン情報 クーポンメニュー フォトギャラリー スタッフ ブログ 地図 口コミ

**【烏丸2分】GW限定クーポンあり！筋肉を緩めるアロマで肩コリ疲れ不調を改善！身体も頭もスッキリ♪**



【大丸裏すく♪】肩こり、身体の不調を感じる40代の女性の方へ♪ガンコな疲れ・肩こり解消！アロマ+オイルマッサージで硬くなった筋肉を緩めてスッキリ！筋肉を緩め、骨格を正しい位置に戻す『深筋リンパトリートメント』リンパ血流の流れがよくなり、スッキリ！だるい身体も頭も軽くなる♪身体も心もリフレッシュ！

空席確認・予約する

Topのコピーには  
地名＋タイムリーな情報を掲載  
(更新しているアピールが大事)

ホットペッパーのルールで  
最初は店内(内観)写真だが  
セラピストの写真の方が反応が  
良いので後から差し替えるべき！

# • クーポンのタイトル

ディエタ(DIETA)のクーポン

新規	<b>【5/3、4限定】小顔も身体も贅沢に☆小顔顔筋+深筋リンパ150分 11800→10800 ¥10,800</b>	このクーポンで 空席確認・予約する
	 <p>所要時間150分の流れ★カウンセリング&amp;ウェルカムティー⇒アロマ選択⇒深筋リンパ(頭&amp;全身)+顔筋マッサージ⇒アフターティー★顔筋マッサージで顔のこりもスッキリ! 顔も身体も疲れている方に★</p> <p>提示条件: 予約時&amp;入店時 利用条件: 5/3、4のご予約に限る 有効期限: 2017年05月04日まで</p>	+メニューを追加して予約
新規	<b>【5/4限定】P C疲れの肩首こりの方に深筋リンパ+ヘッド120分 8980→7980 ¥7,980</b>	このクーポンで 空席確認・予約する
	 <p>所要時間120分の流れ★カウンセリング&amp;ウェルカムティー⇒アロマ選択⇒着替え⇒深筋リンパトリートメント(100分)⇒アフターティー★ヘッド付で目の疲れや頭痛もスッキリ!</p> <p>提示条件: 予約時&amp;入店時 利用条件: ご新規様 5/4限定 有効期限: 2017年05月04日まで</p>	+メニューを追加して予約
新規	<b>【自分にご褒美☆特別コース】ヘッド+顔筋+深筋リンパ180分 14,800円 ¥14,800</b>	このクーポンで 空席確認・予約する
	 <p>所要時間180分の流れ★カウンセリング&amp;ウェルカムティー⇒アロマ選択⇒深筋リンパ顔筋ヘッド(160分)⇒アフターティー★自分にご褒美☆特別コース★</p> <p>提示条件: 予約時&amp;入店時 利用条件: ご新規様 有効期限: 2017年05月末日まで</p>	+メニューを追加して予約

•どんな人にオススメか。

•何の施術をやるか。

をクーポンタイトルに盛り込む。

空いている予約枠を埋めるには  
日にち限定クーポンは効果が高い

クーポンは放置せず  
動かすことが大事!

# ● レビュー（口コミ）

数と質がかなり大事！

クーポンの利用条件に「口コミの書き込み」など入れると自然な流れで口コミを書いて頂きやすいです。

満足度やクレームのリサーチとしても活用できます。

**あさりさん** (女性/20代後半) [投稿日] 2017/5/1

総合 5 ★★★★★ 雰囲気 5 | 接客サービス 5 | 技術・仕上がり 5 | メニュー・料金 5

先日初めて伺いました。肩こりが酷いのと顎関節の痛みやリンパのつまりなど、肩上が特にひどかったのですが、一回の施術でかなり楽になりました！！肩も首も軽くなり、終わったら肌の調子もよかったです。アロマオイルの香りの好き嫌いを分けて、その時の自分の症状がわかるのがびっくりしました。次回はヘッドを重点的にやってもらいたいです。

予約時のクーポン・メニュー **リラク** 【4/12限定】PC疲れの肩首こりの方に深筋リンパ+ヘッド120分7980→7500

**みゆうさん** (女性/20代前半/会社員) [投稿日] 2017/4/3

総合 4 ★★★★★ 雰囲気 5 | 接客サービス 4 | 技術・仕上がり 4 | メニュー・料金 4

一回目でとてもスッキリしたので、2回目伺いました。仕事からPC作業が多く、忙しい時期でもあるので駆け込みました。体の調子から精神的な状況まで察していただき、体も心もリフレッシュできました。

予約時のクーポン・メニュー **リラク** 【2回目以降もOK】深筋リンパトリートメント+ヘッド120分¥14800

**まあさん** (女性/30代後半/会社員) [投稿日] 2017/3/1

総合 5 ★★★★★ 雰囲気 5 | 接客サービス 5 | 技術・仕上がり 5 | メニュー・料金 5

肩凝りと頭痛、疲労が溜まっていて駆け込むように予約しました。ボディマッサージよりもヘッドマッサージを重点的にしてほしいことを伝えると、予約とは違うコースでおすすめをいただき、私のニーズに合っていたので大変満足しています。施術後、顔色が明るくなりとてもスッキリしました。夜もぐっすり眠れました。こんなにラクになるならもっと早く行けば良かったと思いました。水分をたくさん摂ることをおすすめしていただいたので、がんばって飲んでます！ありがとうございました。

予約時のクーポン・メニュー **リラク** 【上半身or下半身☆まずはお試ししたい方に☆】深筋リンパ 60分¥4980

# • ギャラリー（写真）



カウンセリング



悩みやその日の体調をいろいろお聞きます！

アロマ選択



五臓（体調）に合わせたアロマで貴女だけのブレンドオイルを調合

施術スタート背中から



背骨キワにある筋肉を緩めることで自律神経を整

かたくなっているふくらはぎ



立ち方、歩き方などからの歪みで硬くなった筋肉を緩めてすっきり

足裏



足裏の筋肉を緩めることで重心がしっかりとれます！！

首・肩コリに



重たい頭を支えている首を緩めるとスッキリ軽く

デコルテ



肩凝りなどで縮んでいる胸の筋肉を緩めると呼吸が深く

整腸



お腹が冷えている、はっている、便秘の方にオススメ！

## 安心感を与える！

サロンの内観、外観はもちろんですがそれ以上に施術の流れをギャラリーで見せると来店イメージが湧きやすく安心感も与えれます。

ただしプロに撮影したものをを使うこと。ホットペッパー担当が撮ってくれる場合もあります。

# ■ ホットペッパーの注意点

- ドタキャンがたまにある
- リピートがとりにくい

さて、なんで  
しょうか？

→ 同時に解決できる方法が！

# ■ ホットペッパーの注意点

ドタキャン、リピート率の改善

→ 予約確認の【電話】をする

## 【ポイント】

声を聴いて安心してもらおう。

悩みや願望を聴き「任せて下さい！」と伝えておく。

ここから  
【リピート対策】は  
スタートしています。

# クーポンサイトでの集客



# ■ クーポンサイトでの集客

資金も人脈も無いならクーポンサイトを使うのもあり。

## 【クーポンの仕組み】

掲載料金(初期費用)はかからないが  
掲載店舗からチケット販売価格の50%を成功報酬として支払う。

例えば定価10000円のを50%オフとして、5000円で顧客に提供するとすると  
2500円が自店舗に。2500円がクーポン会社に行く。

利益は超薄いが  
かなりの新規を呼び込める  
リピート対策がカギ！

# ■ クーポンサイトでの集客

資金も人脈も無いならクーポンサイトを使うのもあり。

	客質	客数
ルクサ	○	△
グルポン	△	◎
ポンパレ	△	○



リピーターを狙うなら  
ルクサがオススメ。

客数を狙うなら  
グルポンがオススメ。

# クーポンサイトでの集客

メニューの作り方が**なによりも**大事！

【贅沢120分×3回券／82%OFF】スイス最高峰ブランド「ポールシェリー」  
ハーブですっきりデトックス《ポールシェリーバンテージ痩身120分×3回》ホ  
ットストーンのツボ刺激&キャビテーション&マッサージもプラスの贅沢痩身

販売価格	5,980円
購入する	BUY
3枚購入済み	
通常価格	32,400円
割引率	82%
割引額	26,420円
残り時間	あと 294時間 40分 38秒
お気に入り追加	

販売規約  
【有効期限】  
2017年05月15日～2017年07月15日  
【利用条件】  
・新規のお客様限定  
・利用できる枚数：お1人様1枚のみ  
・ギフト利用：可  
・女性のお客様のみ利用可

大塚公園駅より徒歩9分のデザイナーズタワーマンション内のプライベートサロン  
「Minato Rino Style (ミナト リノ スタイル)」。初めての方でも安心してご利用い  
ただける個室プライベートルームでオーナーセラピストがマンツーマンでおもてな  
し。ポールシェリーやタルゴなど高品質な商材や最新マシンをそろえ、何よりこの道  
25年余のベテランの技を独り占めできるのが魅力。今回ご紹介するのは、ポールシェ  
リーバンテージ痩身を3回も受けられる贅沢プラン。枚数限定ですのでお早めにと  
うぞ。

いいね！ シェア 4,546人が「いいね！」しました。友達よりも先に「いいね！」しま  
しょう。

ルクサ特典

現在販売中の特集 FEATURED  
特集  
FEATURED  
ひらまつが贈る  
メッセージプレート付き  
ランチ特集  
星獲得店含む20店舗が集結。記念日に贈  
るメッセージプレート付き特別ランチ  
現在販売中 NOW ON SALE

【単発メニューはリピが難しい！】

- ① 2～3回券をクーポンで売る
- ② 通う習慣、信頼関係を築く
- ③ リピートのクロージング

※スタジオ系は…

1～2か月フリーパスもかなり有効  
例) 2か月2万円 → 1万円

チラシでの集客

# ■ チラシでの集客



業種にもよるが…

折込チラシの反響目安は  
0.01～0.3%程度

→ 1～3%なら大成功！！！！

# ■ チラシでの集客

【メリット】

さて、なんで  
しょうか？

- 近所にお店の存在を伝えられる
- Webより反応速度が速い！
- コストが安い

# ■ チラシでの集客

チラシは大きく 2種類

集客チラシ

案内チラシ

# ■ チラシでの集客

## 集客チラシ

ゴールをキャンペーンや体験など一つにし  
ぼったチラシ。

「誰がどうなる」を明確に伝える！

ポスティングや店舗・駅前での配布用。

たった  
1回で **ピンと引き締まり** 大満足  
**スツキリ小顔!!**

三苦駅徒歩3分の美と癒しのサロン  
プライベートアロマサロン Rita -リタ-

**【4月1日 グランドオープン】**

**【60分のフェイシャルコース】**  
クレンジング→デコルテリフトアップマッサージ  
→泡パック→仕上げ。  
お顔は一回り小さく♡  
潤い、もち肌になります♡

ビフォア アフター

**オープニングキャンペーン実施**

60分	6,000円 → 4,500円	<b>【期間限定】</b> 4月1日～4月30日
90分	8,000円 → 6,000円	
120分	10,000円 → 7,500円	

はじめまして、セラピストの竹内 香織です。  
このたび、三苦駅のすぐ近くにサロンを  
オープンさせて頂きます。  
天神や博多まで行かなくても本格的な  
マッサージで美と癒しをご提供致します。  
お顔のマッサージが得意なので、すぐに  
キュッと引き締まったお顔になりますよ

福岡市東区三苦5丁目(西鉄三苦駅徒歩3分)  
☎ 090-3190-1390  
※自定サロンのため詳しい住所はご予約時にお伝え致します。  
営業時間 11:00-17:00(不定休) 完全予約制(女性限定)

アロマサロン リタ



# ■ チラシでの集客

## 案内チラシ

メニューや店舗のウリなど  
お店の情報満載のチラシ

近隣のお店に置いてもらったり  
お客さんに渡す用(紹介用)



三苦で本格リラクゼーション  
完全個室プライベート空間  
アロマサロン RITA -リタ-

“東区の頑張るママ、働く女性の心とカラダを癒す”をコンセプトに三苦駅のすぐ近くでうちサロンを営んでおります。心からの歓迎、お客様を楽しませ飽きさせない技術と知識で、ひとりひとりのお客様にVIPな時間を提供できるよう誠心誠意お出迎えさせていただきます。みなさんのお肌と心のケアの時間をお楽しみください。

MENU

アロマ小顔フェイシャル【エイジングケア美容液を贅沢使用】  
+ 泡パック ..... 60分 / ¥5,980  
+ ヘッド+デコルテリンパケア ..... 90分 / ¥7,980  
+ 全身アロマ +ホットストーン ..... 120分 / ¥9,800

100%ピュアなエッセンシャルオイルの香りとハンドタッチで癒されながら、肌トラブルの改善、アンチエイジング。九州唯一のエラスチン美容液を贅沢に使用しハリと弾力のあるお肌へ導きます。30代から60代の方まで幅広く人気のメニューです！

オールハンド アロマボディオイル ..... 60分 / ¥5,980  
100%ピュアなエッセンシャルオイルの香りに癒されながら、全身オイルマッサージ。全身疲労、リラクセスに最適です。

香りのトリートメント アロマタッチ ..... 50分 / ¥4,980  
8種類の100%ピュアなエッセンシャルオイルを原液のまま、背中全体と足裏に垂らし、体内に浸透させていく贅沢なトリートメント。

福岡市東区三苦5丁目(西鉄三苦駅徒歩3分)  
☎ 090-3190-1390  
※自宅サロンのため詳しい住所はご予約時にお伝え致します。  
営業時間 11:00-17:00(不定休) 完全予約制(女性限定)

アロマサロン リタ



# ■ チラシでの集客

## 【ポイント】

- ポスティング業者に依頼もあり
- 定期的に【集客チラシ】を撒くこと
- 周辺のお店に営業する&POP

名刺作成のポイント

# ■ 名刺作成のポイント

## 【NGな名刺】

- 会社名と名前と住所などの基本情報だけ
- 似顔絵や顔写真が無い
- 日本人相手に商売をしているのに英語が多い
- デザインは綺麗だが意味が分からない
- 何の商売か分からない

# ■ 名刺作成のポイント

【名刺って…】

リアルな場でしつかり自分を売り込み、  
覚えてもらう重要なツール



# ■ 名刺作成のポイント

- ① 「自分のサービスを受ければ  
こうなりますよ！」と一発で伝わる
- ② × 「オシャレな名刺を持たれてた住福さん」  
○ 「ブログ集客、ブランディングといえは住福さん！」
- ③ 自宅のプリンターで作るのは絶対NG

# ■ 名刺作成のポイント

【表】

個人事業主のスマールビジネス(月収50万円~200万円)を構築するコンサルティングなら私にお任せ下さい!

**NEXT**  
INNOVATION

自分ブランド構築コンサルタント

代表 **住福 純**

- Jun Sumifuku -



自分の提供しているサービスを一言でわかりやすく伝える

個人事業主は顔を覚えてもらうのが凄く大事!  
印象に残る一枚を!

# ■ 名刺作成のポイント

【裏】

実績をしっかりと伝えることで  
信頼・信用を得られる。

## 【お客様の声】

- ・ 3000円が相場の教室で、6万円のレッスンが売れるようになりました。(ヨガ教室)
- ・ 単価2万円のサロンでブログから月15件の新規集客が来ています。(エステ)
- ・ 1回のセミナーで40万円程のセッションが売れるようになりました。(コーチング)
- ・ 月10日働いて30万円稼ぐという目標が楽々クリアできました。(ヒーラー)

## 【自分の売りだし方が分からずに悩んでおられませんか？】

サロン、スクール、スタジオ、カウンセラー、ヒーラー、コーチなどの、  
Web集客、売上アップを実現させるコンサルタントです。

自分のサービスの対象者を  
明確に伝えること。

**NEXT**  
INNOVATION

〒811-0201 福岡市東区三苫5-6-7-202  
Tel:080-1797-9096 Mail:info@next-inv.net

Web : <http://nextinv-ame.com/> アメブロ: <http://ameblo.jp/next-inv/>

リピートアップの方法

# 【リピートアップの方法】

メルマガ、LINE @、  
手紙、ニューズレター  
メニュー構成、通常時のトーク

Q、  
リピート成功の  
一番の要因は？

A、

そもそももの入り口となる

コンセプトが大事！

# ■ 入り口となるコンセプト

一般的な癒しの  
リラクゼーションサロン

体質改善が目的の  
リラクゼーションサロン

どっちの方がリピートに繋がりやすい？

ただし、あくまでのクライアントの考え方や志をベースに決め  
ましょう。

Q、

リポートは

どのタイミングから

始まっている？

A、

予約時から始まっている

# ■ リピートは予約時から…

来店してから  
信頼関係を築く

来店するまでに  
信頼関係を築く

予約時からやり取りを繰り返すことで、安心・信頼を得る  
初対面だけと「やっと逢えましたね～」の状態が理想！  
すでに信頼関係があるのでトークが入りやすい！

# ■ リピートは予約時から…

【ストーリーとトークを考えておく】

お客様の悩みや体の癖は〇〇ですので  
あと3カ月通うとこうなります。さらに6カ月来たらこうなります。

最終的にはどうなりたいですか？

お得に通える回数券もあるので、よかったらご利用ください^^

# ■ リピートは予約時から…

## 【基本の準備】

- 通常より安く利用できる  
回数券やコースを作る。
- クレジットカードを使えるようにしておく。



# ■ リピートは予約時から…

## 【クレジットカードの導入】

「楽天ペイ」が  
日本の決済を変える。  
カード決済、電子マネー、アプリ決済、  
すべてが1つに。

6大クレジットカードに対応	先進のアプリ決済に対応	電子マネーにも今夏対応予定
 3.24%	 3.24% 楽天ポイントにも対応 WeChat Payにも対応予定	 nimoca

## 楽天ペイ



お客さんに楽天ポイントも貯まる！  
導入キャンペーンはあり(4か月以内に10万円決済)

# ■ リピートは予約時から...

## 【クレジットカードの導入】



スクエア  
決済手数料

リーダー無料!

3.25%

VISA



Coming soon:



お手紙作戦

# ■ お手紙作戦

## 【出す頻度・内容】



通目	出す目安	内容
1通目	初来店3日目	お礼のお手紙
2通目	初来店3週間後	お伺いのお手紙
3通目	さらに3週間後	今後をイメージさせるお手紙

# お手紙作戦

【準備・カルテを作っておく】

- ・住所、連絡先
- ・どんなことをやった、どうなった
- ・どんなことを話をした

FACIAL FILE

5つの遺伝的な肌のタイプ

乾燥肌  センシティブ  ドライ  ノーマル  コンビネーション  オイリー

毛穴が開いている  毛穴は閉鎖  毛穴が開いている

皮膚が厚い  皮膚の厚が普通  皮膚が薄い

皮脂分泌少  皮脂量普通  皮脂過剰

皮膚分析

★ ニキビ なし ー ある  顔面(白) 濁  血疹  腫瘍

★ 色素沈着 なし ー ある  褐色  緑褐色  青斑

★ 皮膚状況 乾燥度 低 | ー | 高  敏感

皮脂分泌量 多 | ー | 少  毛穴

毛穴の開き 閉鎖 | ー | 開  毛穴

水分量 多 | ー | 少  皮脂

皮脂 多 | ー | 少  毛穴

毛穴の開き 閉鎖 | ー | 開  毛穴

シワ なし | ー | 多  毛穴

肌の状態

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

※ 目覚め状態

ビューティガレージ

[「ビューティガレージ」などでも買えます](#)

# ■ お手紙作戦



【1通目（初来店3日目） 目的：お礼】

今回どうなったのか

普段のケア・気を付けること

気軽に連絡ください

これからもお付き合いしたい（サラッと）

# ■ お手紙作戦



【2通目（初来店3週間後） 目的:お伺い】

その後どうですか？困ってないですか？

例えば…（～の調子が悪い。）

電話かメールで気軽に連絡ください

# ■ お手紙作戦



【3通目（さらに3週間後）

目的：今後をイメージさせる】

次回提案。（売込みではないのでサラッと）  
来た時のメリットをイメージしてもらう  
具体的な提案

# ■ お手紙作戦

## 【ワンポイント】

ハガキだとDM感が強いので、便せんがオススメ。  
必ず手書きで書くこと！

ハガキもダメではない！

[\(おすすめサイト:クリッピー\)](#)



# ■ お手紙作戦

【3か月以上休眠顧客への手紙】

カルテを元に、共通の話題  
憶えています。忘れていませんよー。  
気軽に連絡ください

→ しばらく来ていないと気まずくなるのを解消

# ■ お手紙作戦

【月一回のニュースレター】

・挨拶 ・お知らせ ・お客様の声 ・イベント案内

※ネタは随時考えておく

→ 目的は「思い出してもらおうこと」

# LINE @ の活用

# LINE@の活用

・店内でしっかり誘導！

基本はお店で案内！  
口頭での案内が一番。  
誘導POPも上手に使う。

(設置は玄関、受付、お手洗い、くつろぎスペース、鏡のあたりなど何か所も！)

@ RITAのLINE@に登録すると  
スペシャルクーポンプレゼント♡

左記QRコードをLINEで読み込んで下さい。

設定 → 友達追加 → QRコードでカメラが開きます。カメラでこのコードを写せばクーポンゲット!

最新の美容情報からお得な情報まで、リタにお越し下さった皆さんに喜んで頂ける情報を不定期で配信しています♪

頑張る女性のための癒しの場  
三苫のプライベートアロマサロン リタは  
極上の癒しと美をお約束いたします。

# ■ LINE @ の活用

- 週一回の定期配信(思い出してもらおう)

内容: キャンペーン情報

お悩み解決ノウハウ

LINE @ 登録者限定サービス

# ■ LINE @ の活用

アカウントは  
4つまで！

- 新規用と既存客用で  
アカウントを分けると便利です！

→ 距離感・温度感が違うので！

# ■ LINE @ の活用

- 新規アカウント



ブログやFBで見込み客リスト取り用。

クーポンや情報プレゼントで友達誘導！

# ■ LINE @ の活用

濃い話が  
しやすい！

- 既存客アカウント



お得意様クーポンやキャンペーンで  
集客・売上アップも！（特別扱い）

# 単価アップの方法

# 【単価アップの方法】

上位メニューの作成  
回数券・コースの販売  
物販の強化  
クロージング力の強化

その前に  
値上げの話！

# メニューの作り方

# ■ メニューの作り方

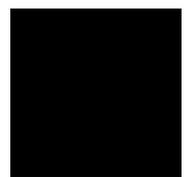
- ・値上げについて

値上げすると

お客さんが離れてしまうのでは…

だからライバルと同じくらいの値段に…





# メニューの作り方

なぜでしょうか？

その考え方  
ヤバいですよ！

# ■ メニューの作り方

値上げしないということは…

価値が

上がってない!!?

成長していない! ?  
クオリティが  
上がってない! ?

Value

# ■ メニューの作り方

ライバルと同じくらいの値段ということは…



同じパイの  
奪い合い！

# ■ メニューの作り方

## 【値上げのメリット】

- 良いお客様が増える
- 単価が上がり儲かる
- 単価が上がる分、流れが緩くなるので時間も出来る
- 自分のサービス内容も高まる
- 値上げのノウハウが身につく

# ■ メニューの作り方

値上げ＝転換期

値上げは何度も出来ないので  
1.5倍～2倍をめどにガツンと上げること！

# ■ メニューの作り方

- 既存客はどうする？



既存メニューを一時的に残す。

もしくは回数券を買えば、同じ値段で出来るようにVIP待遇する。

# ■ メニューの作り方

- メニュー構成を変えて値上げ
  - ① 既存メニューを最下位のメニューに。
  - ② 松竹梅で新メニューを作る。
  - ③ 新規客には「松」をセールス。

# ■ メニューの作り方

- 上げる前のテクニック

①こっそりと定価を上げておく。

値上がりしたわけではなく、本来の  
値段になったという心理状態に！

# ■ メニューの作り方

- 上げる前のテクニック

② 翌月分までしっかり販売する。

値上後は必ず流れが緩くなります。

値上げ後もお客さんがいる状態を見せ、  
新規が入りやすくする！（価値を見せる）



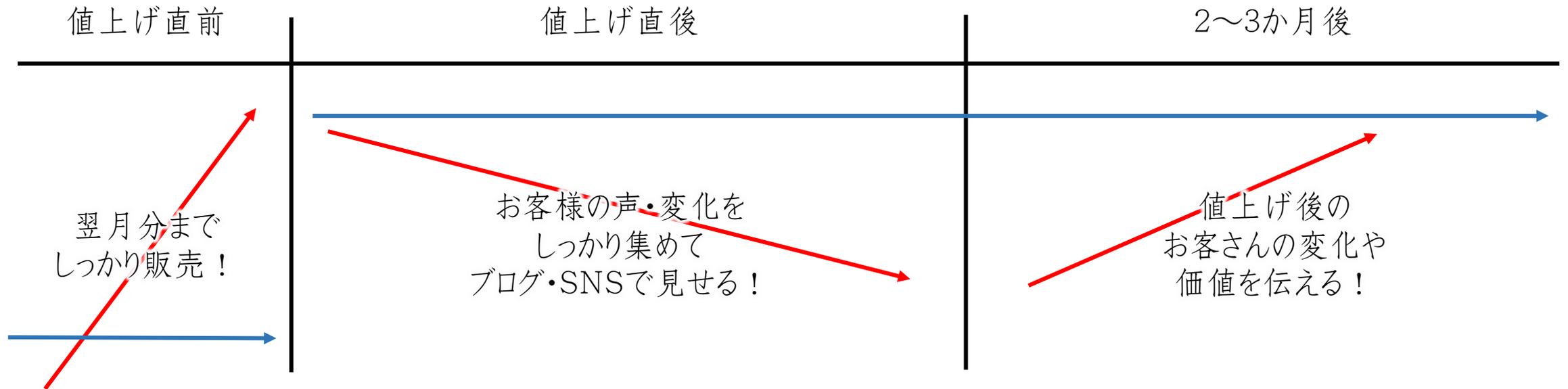
# メニューの作り方

- 値上げ戦略

青線:価格

赤線:集客数

値上げしても  
お客さんがいる！  
値段の価値を伝える！



ここまでが値上げの話

# ■ メニューの作り方

目的を持たせた

- ・回数券
  - ・コース
- を作る。

ダイエット、姿勢改善、体質改善、肩こり、腰痛、慢性的な痛みやコリ解消 など

# ■ 回数券販売のポイント

## 【メリット】

お客さんに結果を出しやすい！

まとまった売上になり、リピートがほぼ約束される

5万円以上 かつ

契約期間が1カ月以上

## 【デメリット】

契約書・概要書面(事前説明書)の提示が義務

# ■ 回数券販売のポイント

当然、回数が多いほどお得に！

1回目の来店で売れない場合は  
2回目までお試し料金でOKにする。

初めて回数券を買った方への特典、  
まだ回数券があるうちに次の回数券を買うと特典。

# ■ コースの作り方

例) エステサロンで

3カ月ダイエットチャレンジコース

→ みなさんなら  
どんな内容で価値を上げる？

# ■ コースの作り方

どんな内容にすれば  
お客さんに成果・変化を  
出せるかを追及！

例) エステサロンで

3カ月ダイエットチャレンジコース

→ サプリなど物販を盛り込む  
食事のパーソナルサポート  
施術のボリューム

# 物販のポイント

# ■ 物販のポイント

- 独自性があり、結果が早い商材を
- 5千～3万円くらいの価格帯を扱う
- 売り場は盛る！手書きPOPで飾る！
- 自然な流れで体感してもらおう
- セット商品を用意。クレカ決済OKに！

## ■ 物販のポイント

- 独自性があり、結果が早い商材を！

Q、そもそも物販の目的は？

# ■ 物販のポイント

- 独自性があり、結果が早い商材を！

## 【物販の目的】

商材でお客様の望む結果を出し  
より濃いファンになっていただくこと

# ■ 物販のポイント

- 独自性があり、結果や体感が  
早い商材を！

他にない商材、フォローだから  
ファンになりリピーターになります。

# ■ 物販のポイント

- 独自性があり、結果が早い商材を！

【オススメ：酸素オイル O2クラフト】



酸素は細胞のガソリンです。  
脂肪燃焼効果はもちろん、炎症抑制、  
乳酸の分解などができます。  
即効果が見える素晴らしい商材。

# ■ 物販のポイント

- 5千～3万円くらいの価格帯を扱う

【お客さん】

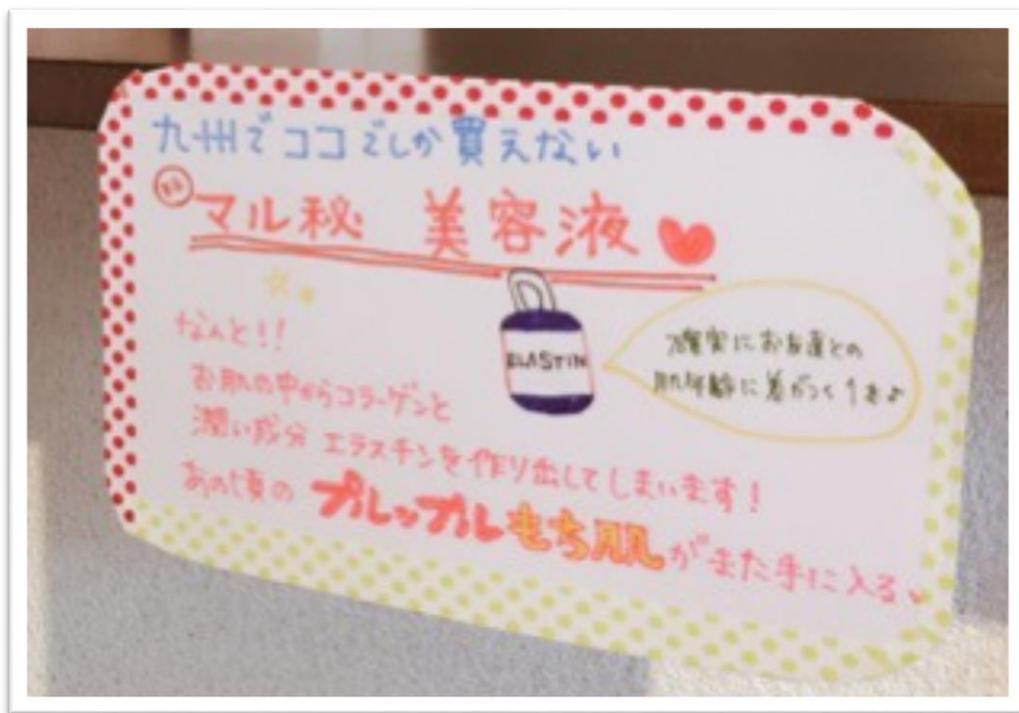
→ それなりの値段だからちゃんと使う

【売り手】

→ 収益になるから販売意欲も上がる

# ■ 物販のポイント

- 売り場は盛る！ 手書きPOPで飾る！



- ①コンパクトにわかりやすく
- ②誰でもわかる言葉で書く
- ③色を使う(色えんぴつ、クレヨン)
- ④マスキングテープを使う
- ⑤四角より丸
- ⑥手書きにする
- ⑦イラストを忘れない

# ■ 物販のポイント

- 売り場は盛る！ 手書きPOPで飾る！



- ①コンパクトにわかりやすく
- ②誰でもわかる言葉で書く
- ③色を使う(色えんぴつ、クレヨン)
- ④マスキングテープを使う
- ⑤四角より丸
- ⑥手書きにする
- ⑦イラストを忘れない

# ■ 物販のポイント

- 売り場は盛る！ 手書きPOPで飾る！



【重要】

誰にオススメ！

体験談など、どうなれる！

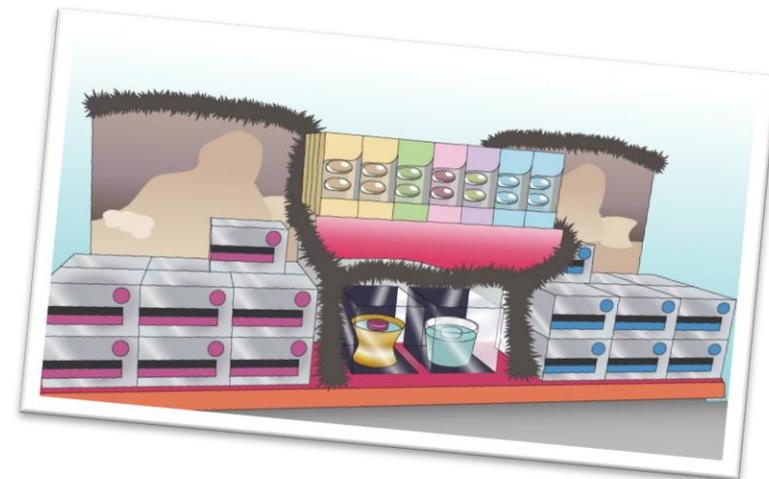
を伝える。

# ■ 物販のポイント

- 売り場は盛る！ 手書きPOPで飾る！



# ■ 物販のポイント



VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)

→ 視覚で商品売り込むことを意識！

- ①VP(ビジュアル・プレゼンテーション): 「気付かせ、興味を持たせる」
- ②PP(ポイント・プレゼンテーション): 「足を止めさせる」
- ③IP(アイテム・プレゼンテーション): 「手に取らせる」

売り場が、お客様のための”買い場”へと変わり、売上も実に3倍になった例も！

# ■ 物販のポイント

- 自然な流れで体感してもらう

→ みなさんなら  
どんな風に体感してもらう？

# ■ 物販のポイント

- 自然な流れで体感してもらおう
  - ① サービスの中に盛り込む
  - ② トークで興味を持たせる
  - ③ さりげなくPOPやチラシを置く

# ■ 物販のポイント

- セット商品を用意。クレカ決済OKに！

まとめ買いで【特典】をつける

- 割引き
- フォローアップ動画
- おまけ
- 施術サービス

# 【単価アップ】 住福のサロン例

- 新メニュー
- 回数券
- 物販強化



5,000円

↓ 約一年で...

11,000円

# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。



【次回開催】



1月15日10時～

2018年に急成長！？

量子力学&習慣化 目標達成セシナ一