

サロン集客でよくある問題点

- ・新規のお客さんから問い合わせが全くない……。
- ・フリーペーパーなどの広告に頼りきっていて、固定費を払うのに精一杯……。
- ・遅刻やドタキャンといった嫌なお客さんに振り回されている……。



それらを放っておくと……、

- ・新規のお客さんが来ないということは、リピートのお客さんも引越などではなくなる → 売上はどんどん落ちていく → 閉店
- ・フリーペーパーの反応はどんどん落ちるが、お金を払わなければいけない。
フリーペーパーは多くの比較対象が存在する → 価格でしか見られない
お客さんの質が悪い → リピート率が低い
割引して施術をしているため、利益は残らず、時間だけが取られていく。
- ・遅刻やドタキャンといった嫌なお客さんに振り回されると、テンションが落ちる。
やる気がどんどん落ちていく。
いいお客さんにも、間接的に迷惑がかかってしまう → 嫌なお客さんはよりわがままになっていく。

⇒ 集客全般を理解して、集客の仕組みづくりをする必要がある！

集客をする前に……

価格ではなく、価値で選ばれるサロンになるには？

- ①甘くておいしいりんご（青森産）
- ②完全無農薬無肥料栽培のりんご
- ③木村さんは絶対不可能と言われた完全無農薬無肥料栽培のりんごを
8年間の極貧生活を乗り越えて作りました。
これを食べたら、あなたは本当のりんごの味を知るでしょう。

⇒



フリーペーパー、割引について

集客の仕組み

流しっぱなしの水……。

目の前の蛇口から、ジャバジャバと水が流れていたら、もったいないと思いませんか？

その水を汲みたいと思う人は多いはず。

でも、大切な水も、穴のあいた「ザル」で受け止めると、どんどん流れ出してしまいます。

だから、その水を「たらい」で

受け止めてみませんか？

しっかり受け止められれば、

やがて大きな「ダム」にだってなるのです。

「ダム」は田畑を潤し、

将来にわたって里山を豊かに育みます。

日照り続きでも安心して暮らせます。

※農耕型と狩猟型



集客 4 ステップ

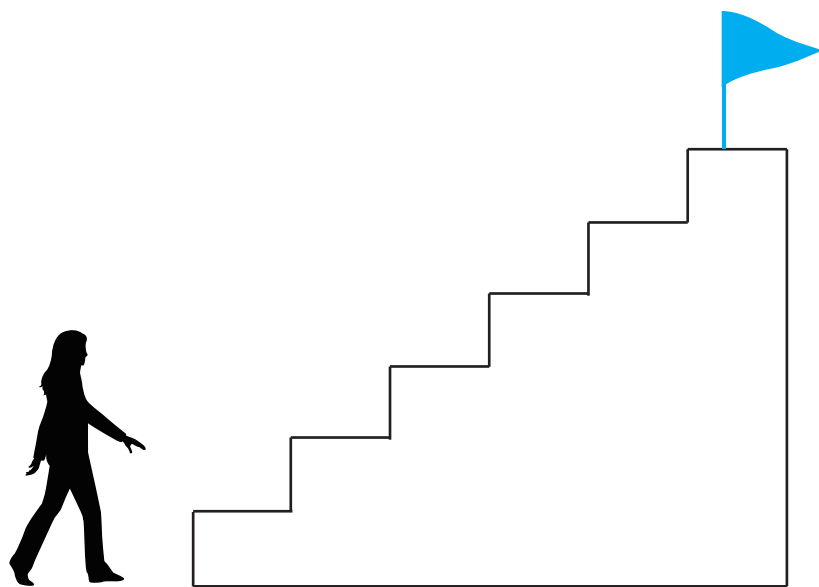
①集客

②見込客フォロー

③来店

④ファン化

集客の階段



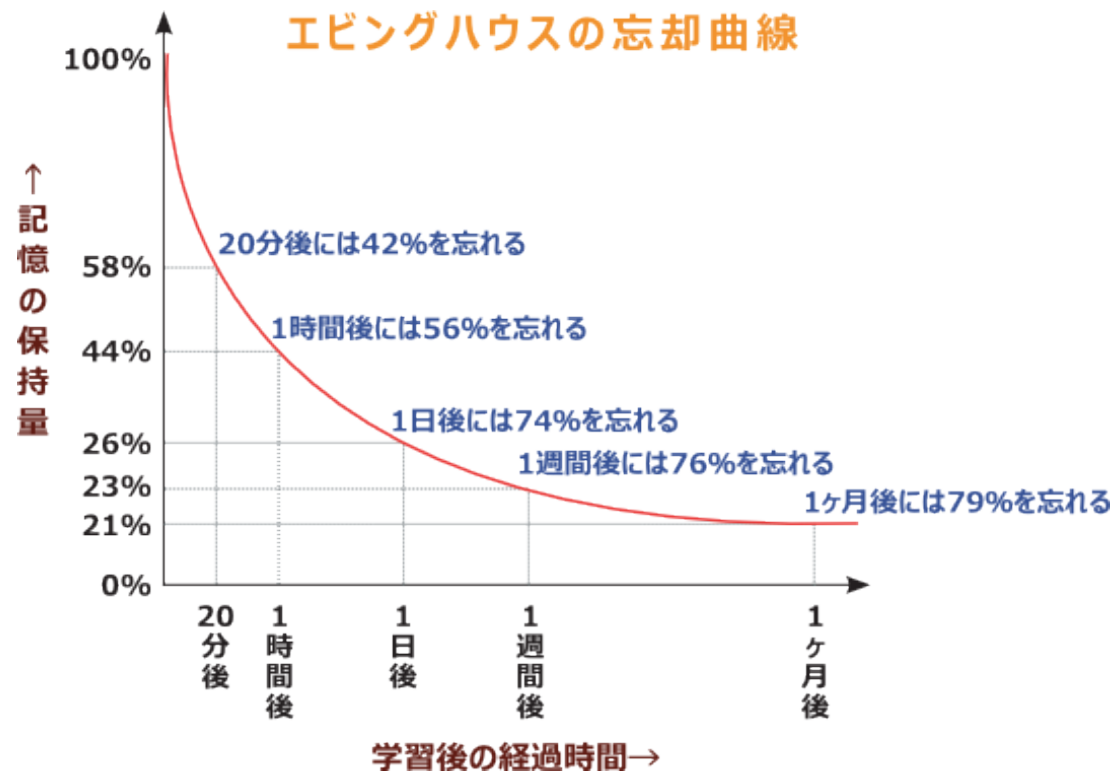
売上 3 つの要素

売上 = お客様の数 × 顧客単価 × 購入頻度（リピート率）

売上を 2 倍にするには？

サロン集客 3 つの法則

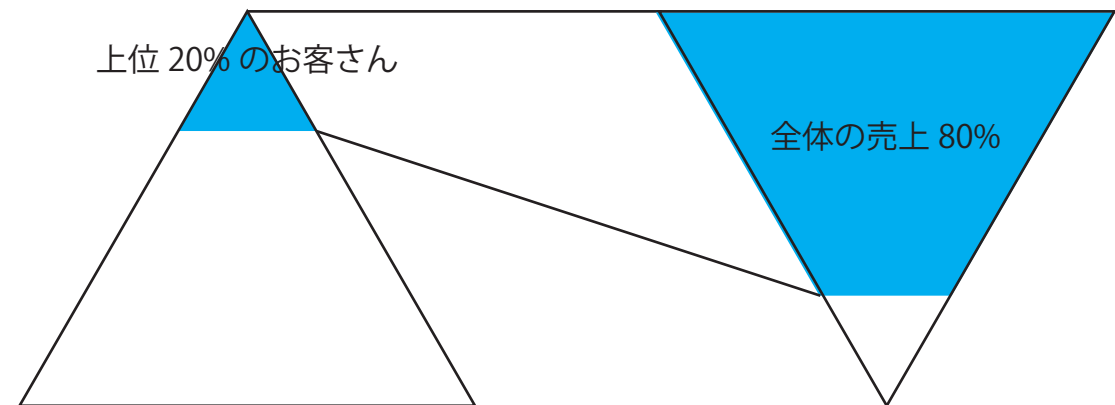
1. 忘却曲線



2. リピートの法則

ライフタイムバリュー

3. 20：80 の法則



集客の絶好タイミング

閑散期にいっぱい集客しようとするが……

繁忙期におつきく稼ぐ！ ← ニーズがあるから

3 種類のお客さん

1. 見込客

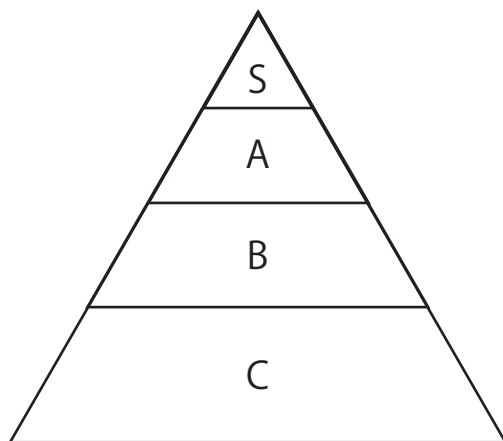
2. 新規客

3. リピート客

見込客のいるサロン

見込客のいないサロン

S.A 客と嫌なお客さん



嫌なお客さん



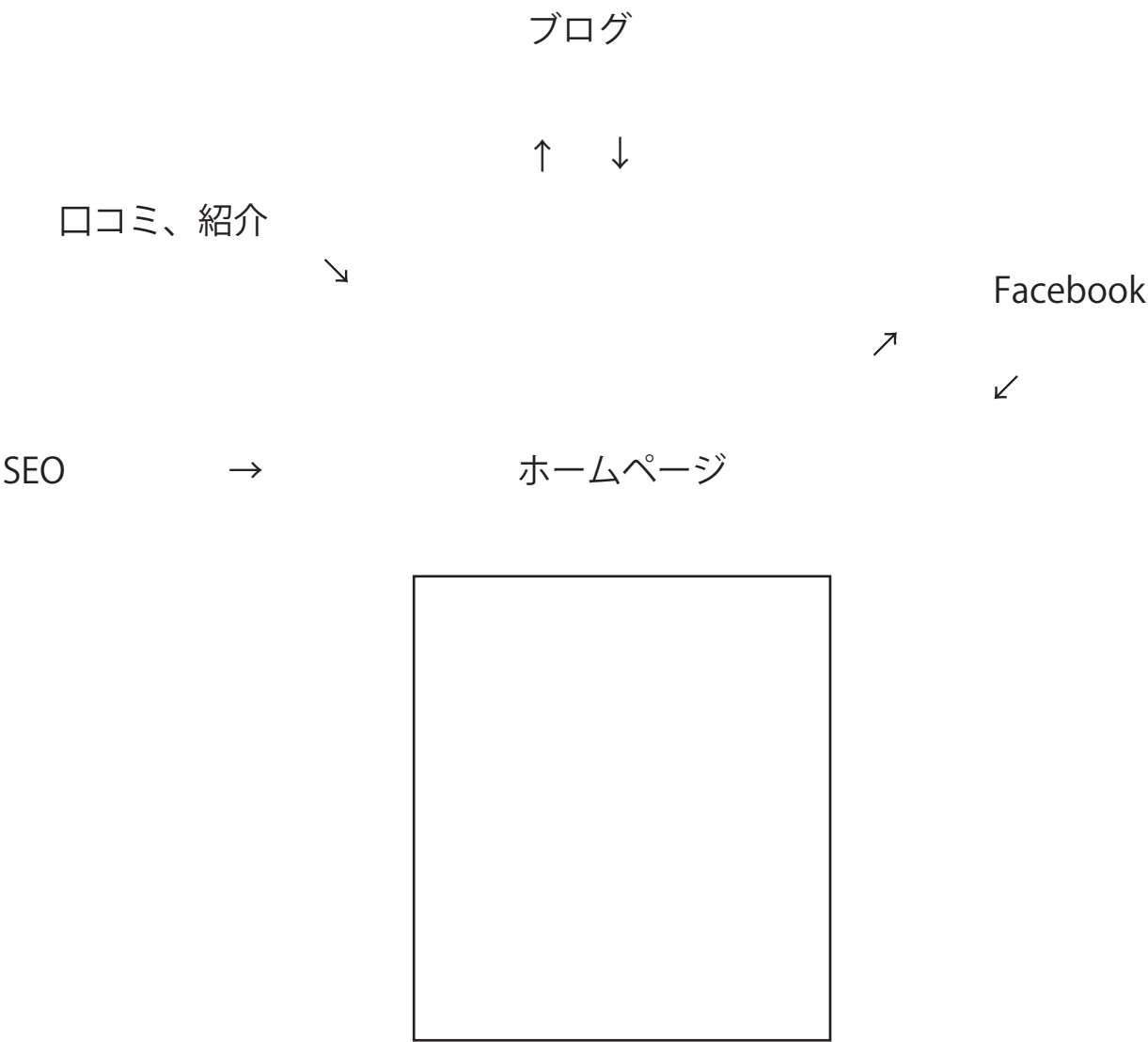
徹底した顧客管理



えこひいき

休眠顧客

WEB 集客全体像



14 の集客方法

1. 看板

2. アナログブログ

3. ホームページ

4. ブログ

5. ポータルサイト

6. SNS

7. ネット広告

8. コチコミ、紹介

9. セミナー、ミニ勉強会

10. ポイントカード、ランクアップカード

11. ニュースレター

12. お礼状

13. チラシ

14. フリーペーパー広告