

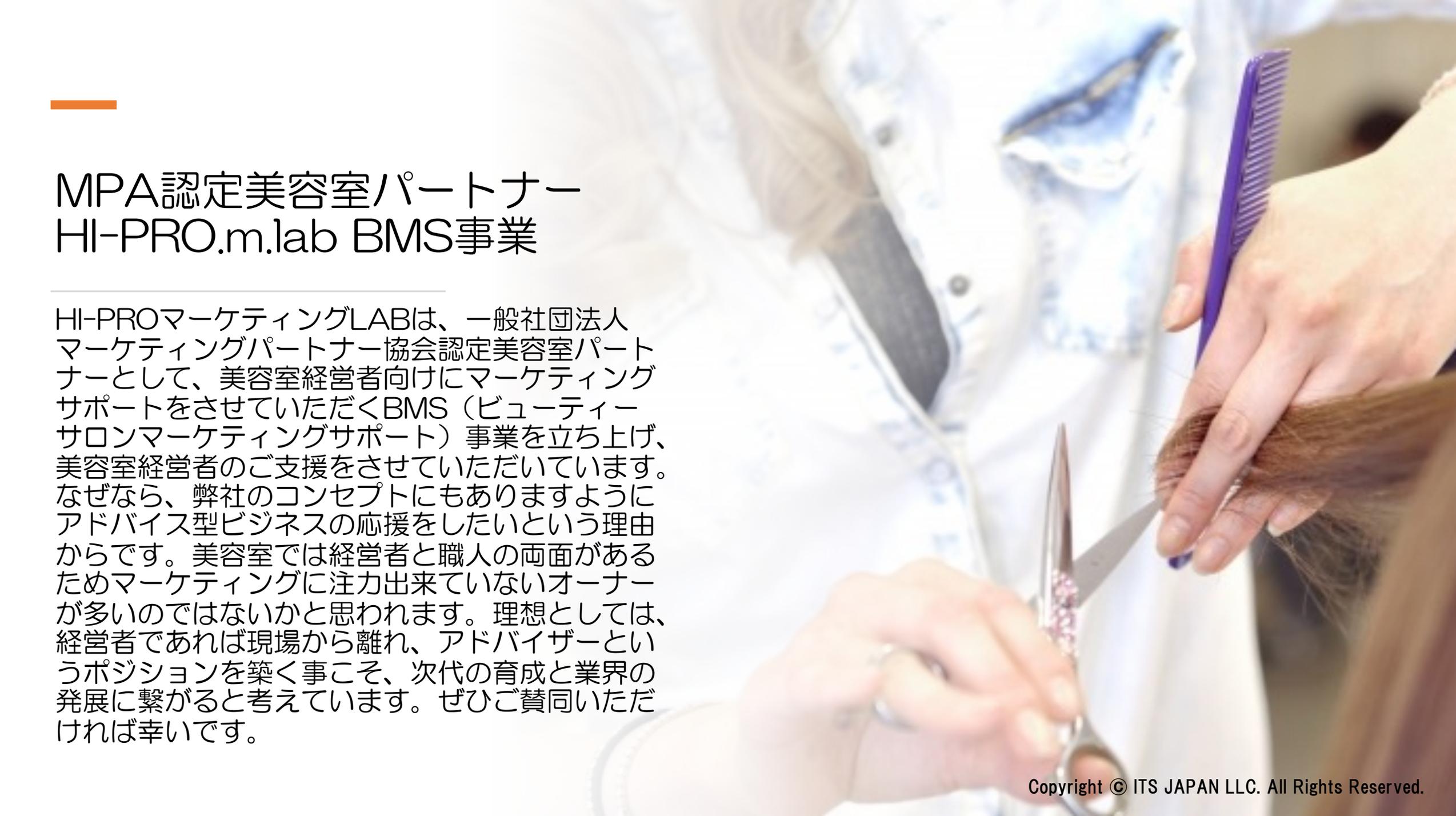
## 儲かる美容室の仕組みづくり

**ちょっとした時間を投資するだけで、  
美容室の仕組みづくりの秘訣を  
手に入れることができます！**

# HI-PROマーケティング LAB 代表 須山さとし プロフィール

マーケティングコンサルタント/営業・セールスが苦手でも年商3000万突破したいアドバイス型ビジネスオーナー向けの右腕セールスプランナー/「伝え方で結果は変わる」を標榜として、売れるメッセージの伝え方を戦略的にマーケティングで提案/一般社団法人マーケティングパートナー協会認定コンサルタント/鳥取県信用保証協会認定メソッドアドバイザー/ITS JAPAN LLC代表社員社長/趣味はトライアスロン/理念は道義なくして経済の発展はない/セールスコピーライティングの知識やノウハウをマーケティングに活かして集客や売上アップのアドバイスをする専門家。特に、起業前後から年商3000万円に至るまでのサポートに実績がある。





## MPA認定美容室パートナー HI-PRO.m.lab BMS事業

HI-PROマーケティングLABは、一般社団法人マーケティングパートナー協会認定美容室パートナーとして、美容室経営者向けにマーケティングサポートをさせていただくBMS（ビューティーサロンマーケティングサポート）事業を立ち上げ、美容室経営者のご支援をさせていただいています。なぜなら、弊社のコンセプトにもありますようにアドバイス型ビジネスの応援をしたいという理由からです。美容室では経営者と職人の両面があるためマーケティングに注力出来ないオーナーが多いのではないかと考えられます。理想としては、経営者であれば現場から離れ、アドバイザーというポジションを築く事こそ、次代の育成と業界の発展に繋がると考えています。ぜひご賛同いただければ幸いです。

# 3つのPDF資料から得られるもの

1：単価UPが上手くいかなかった理由

2：6つの仕組化の全体像

3：6つの仕組み化コース紹介と  
単価UPで売上UPに成功した実証例

option：6つの仕組化 説明（希望者のみ）

1：単価UP  
が上手くい  
かなかった  
理由



**ITS STRATEGIC**  
**社長の戦略講座**

# 成功の定義

- • • あなたはすでに成功者です • • •
- 成功は人によって違います
- あなたにとっての成功をイメージしてください
- 成功の感動はすぐ忘れます
- 成功のバックアップは売上です

# 世界的に有名なマーケター フランクリンさんは言っています

---

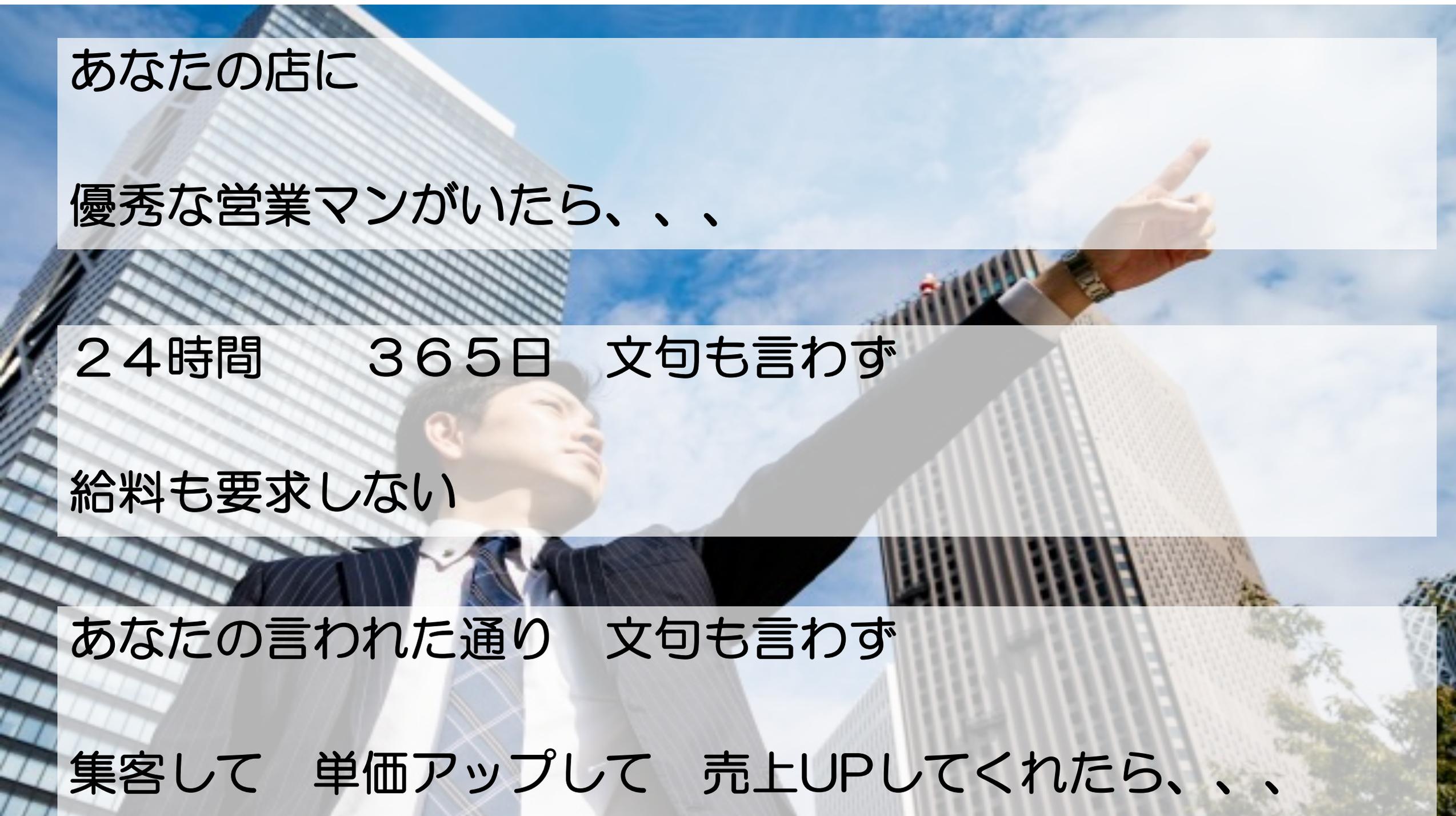
3 時間、真剣に考え、出した結論は

---

3 年間、真剣に考えた結論と

---

何ら変わらない

A man in a dark pinstriped suit, white shirt, and blue patterned tie is pointing his right hand upwards. He is looking upwards with a slight smile. The background consists of several tall, modern skyscrapers with glass facades under a clear blue sky with some light clouds. The image is used as a background for text overlays.

あなたの店に

優秀な営業マンがいたら、、、

24時間 365日 文句も言わず

給料も要求しない

あなたの言われた通り 文句も言わず

集客して 単価アップして 売上UPしてくれたら、、、



それが…

## 仕組：仕組化

大事なポイントは、  
仕組みを作ってしまうことです

# 仕組：仕組化

あなたやスタッフが嫌いな口頭営業は必要ない！

1人経営なら30万

5人経営なら50万

10人営業なら100万位なら簡単に増やせます



不安定な売上から

解放されとしたら



あなたが、、、客数が欲しいと思ったら来店してくれる  
あなたが、、、いいと思ったメニュー・商品が  
売りたいと思ったときに売れていく  
そんなことになったら、、、

それを可能にしてくれる  
「6つの仕組化」の全体像を  
シェアしていきます！





今からあなたが知る  
こと  
それは . . .

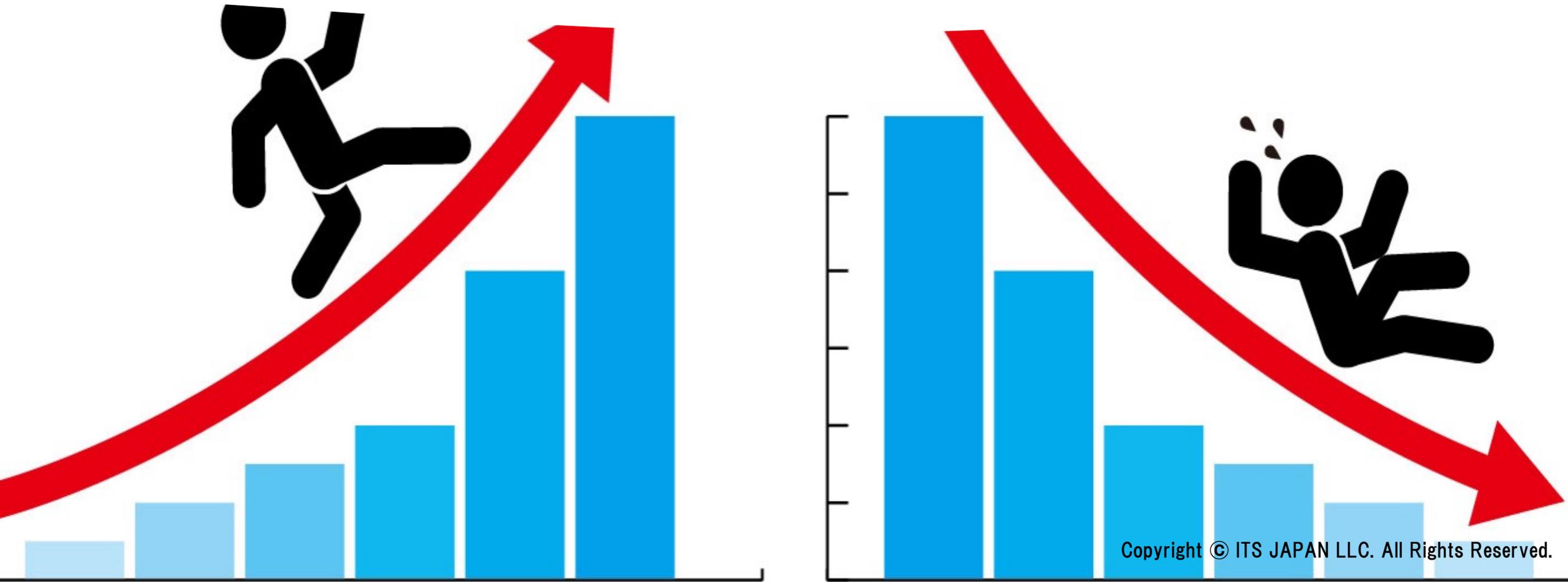
1 : のべ579店舗が体験した事実です

2 : 売上UPに成功している店が何を  
しているのか？

3 : 最短で売上UP・集客ができる方法



ほとんどの店は一発屋が多い！



なぜ、ほとんどの店は一発屋  
で終わるのか？

それには  
理由があります、、、



—

- 仕組化できてない

---

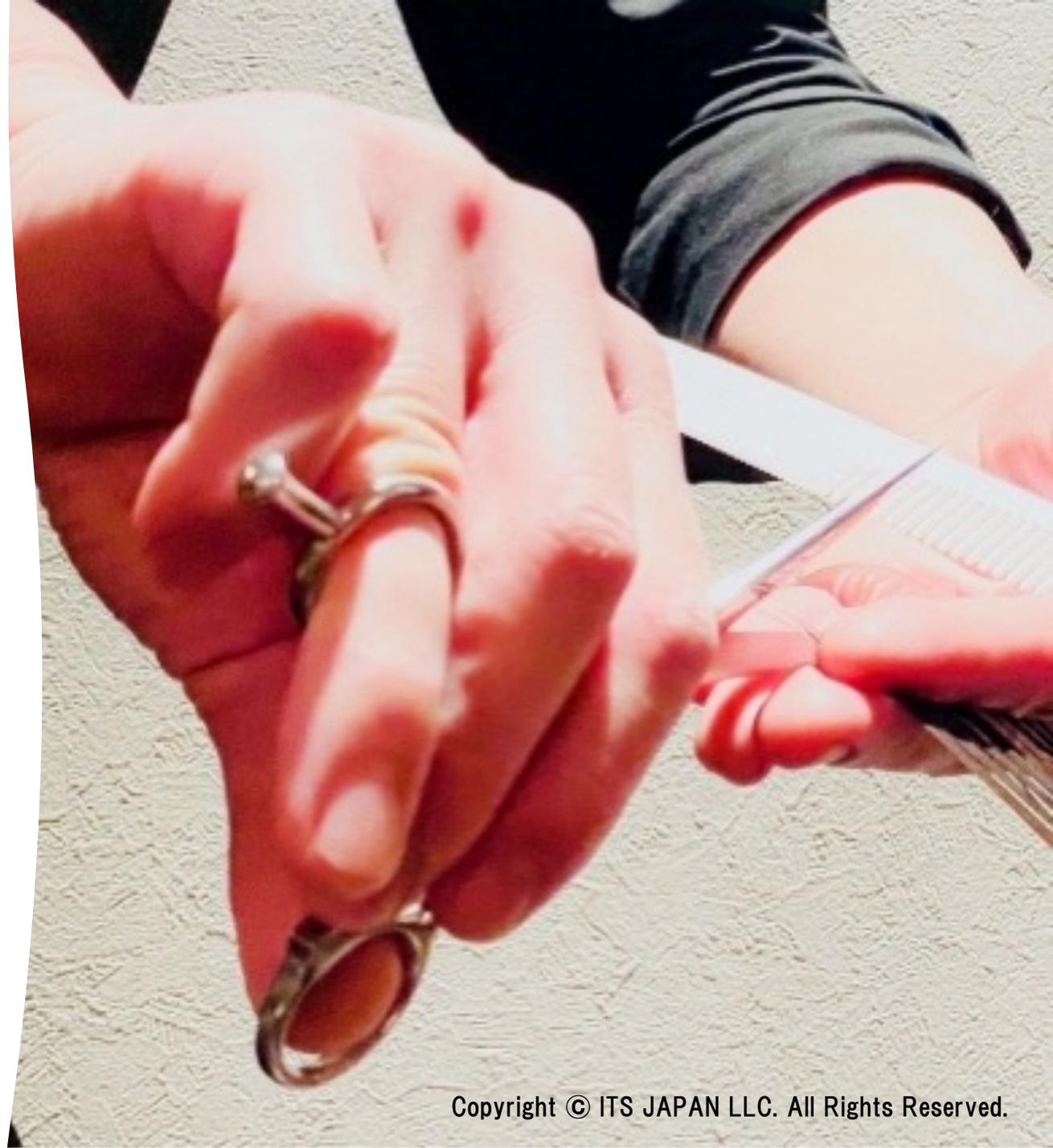
- 安さを売っている

- リピートを  
成り行きに任せている



いい技術があれば、、、

いいメニューがあれば、、、



良い技術も 売れなければ  
良くない技術と判断されます



---

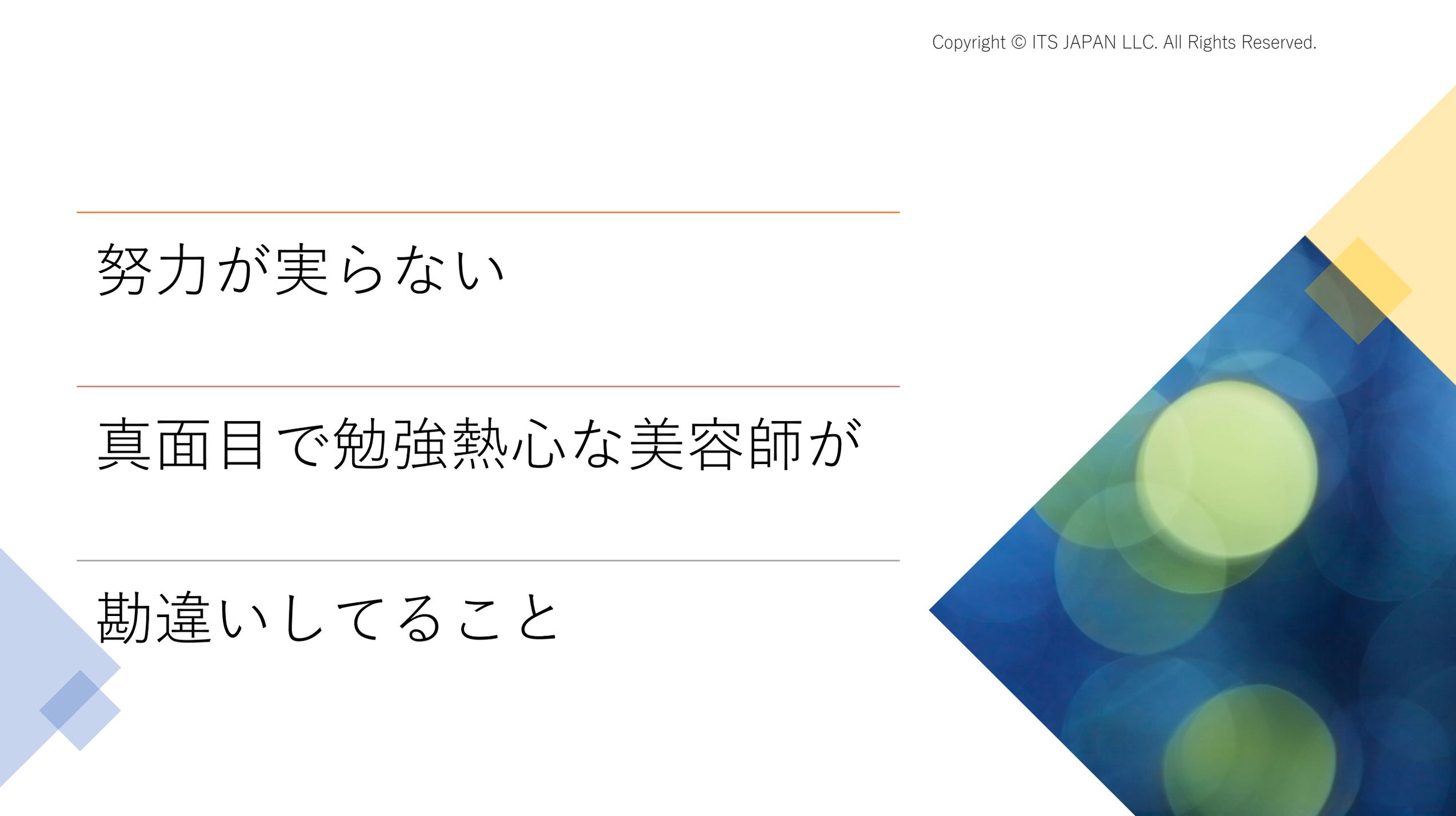
努力が実らない

---

真面目で勉強熱心な美容師が

---

勘違いしてること



とにかく

新しいものが好き！！

人と違うものが好き！！

---

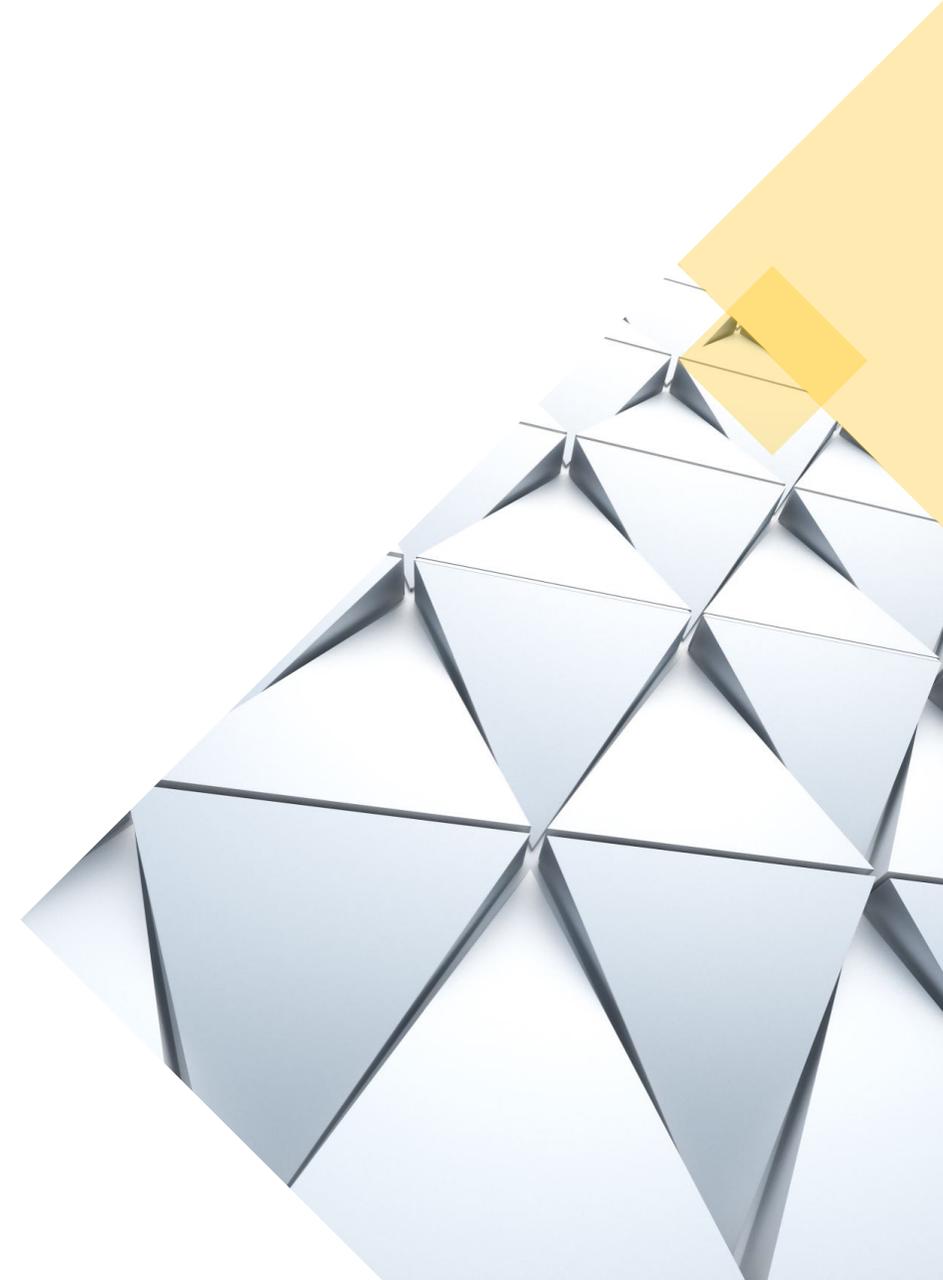
・あるトリートが話題になれば、、、

---

・ヘッドスパが騒がれれば、、、

---

・ネイル、マツエク、育毛、、、



---

昔、チラシ・DMしかなかった時代

---

今は、↓

---

HP・ポータル・メール・ライン

---

ブログサイト・フェイスブック

---

ユーチューブ・インスタ・ツイッター、、、

もし違っていたなら謝ります、、、



・技術は必要と思いつながら、、、ほとんど極めない

・あなたが一番勉強して、、、

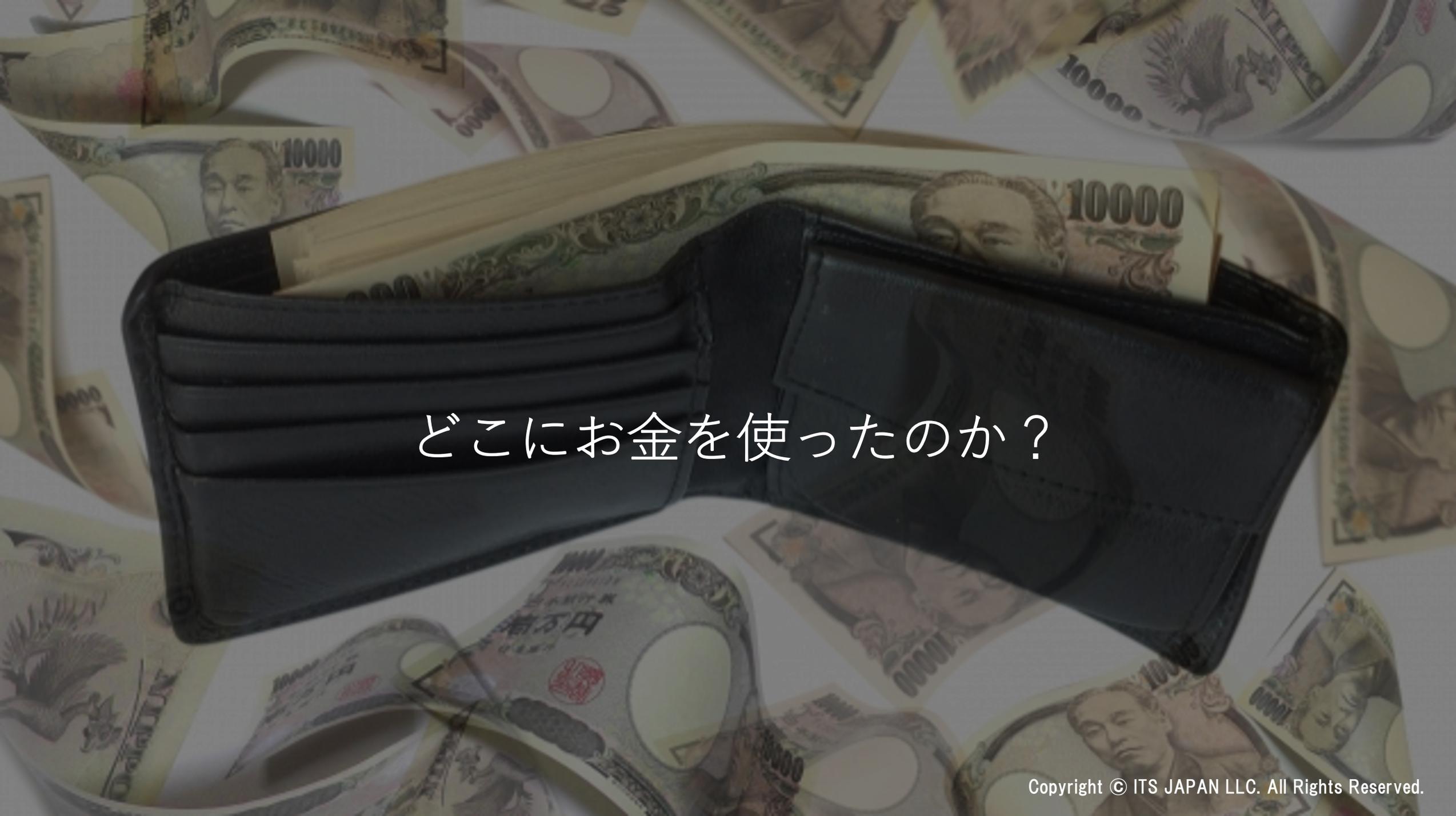
・あなたが一番覚えようとしたもの、、、

# あなたが初めて使う新しいもの

・メールの配信の仕方

・FB・ライン・インスタ・ツイッター・ユーチューブの

使い方！

An open black wallet is the central focus, lying flat on a surface covered with numerous scattered Japanese 10,000 yen banknotes. The wallet is open, showing its interior compartments. The banknotes are scattered around it, some partially overlapping the wallet. The overall scene suggests a theme of money management or tracking expenses.

どこにお金を使ったのか？

# 売れるかどうか分からない技術に使う 高額な機材



チラシ・タウン誌・PPC広告・FB広告  
ポータルサイト・HP作成、、、など

広告費！！のはず

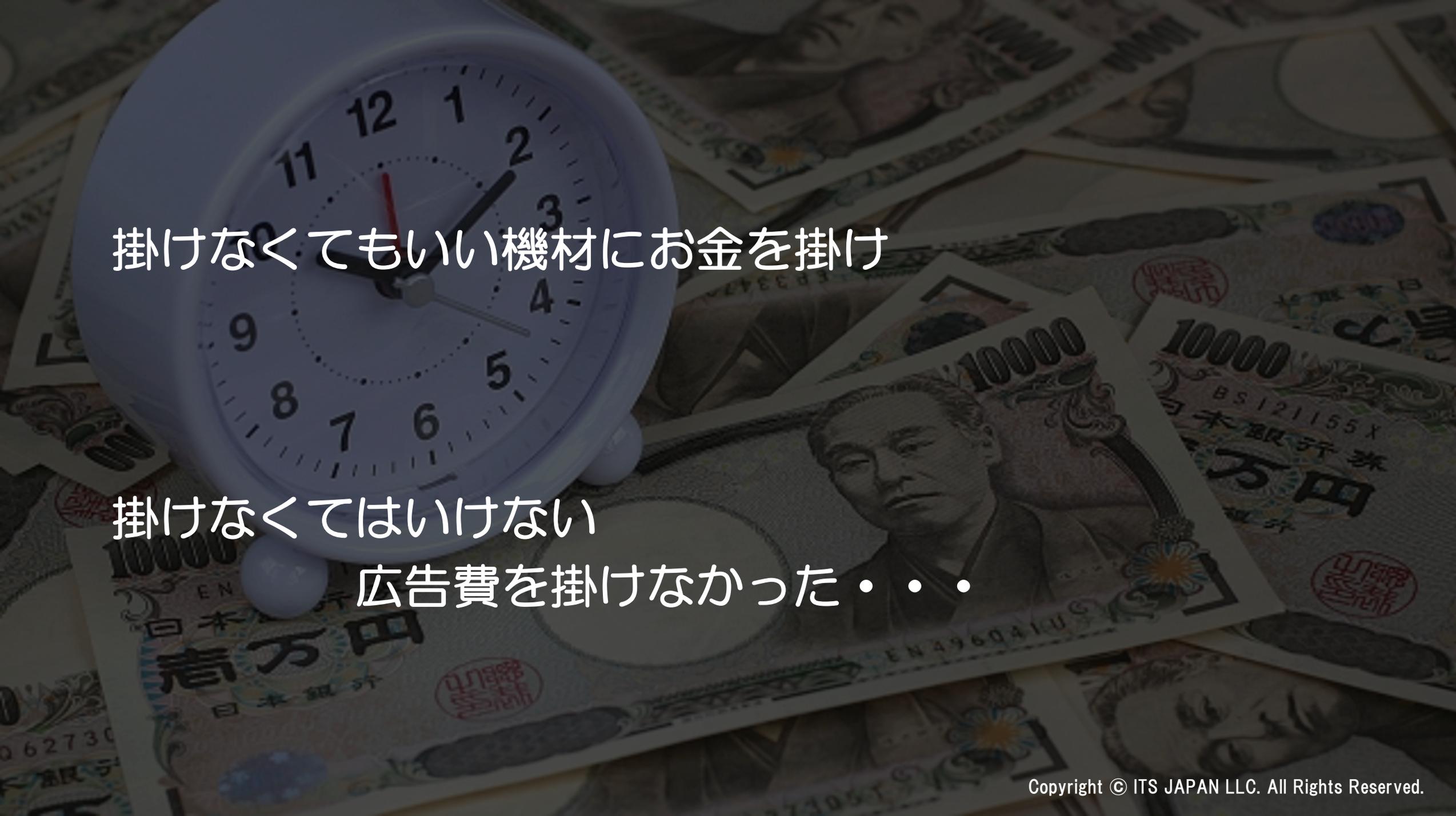


A white alarm clock is positioned in the upper left quadrant of the image. The background is a dense, overlapping pattern of Japanese 10,000 yen banknotes, featuring the portrait of Emperor Meiji. The clock's face is clearly visible, showing the numbers 1 through 12 and the hands. The overall image has a dark, semi-transparent overlay.

無駄な時間

と

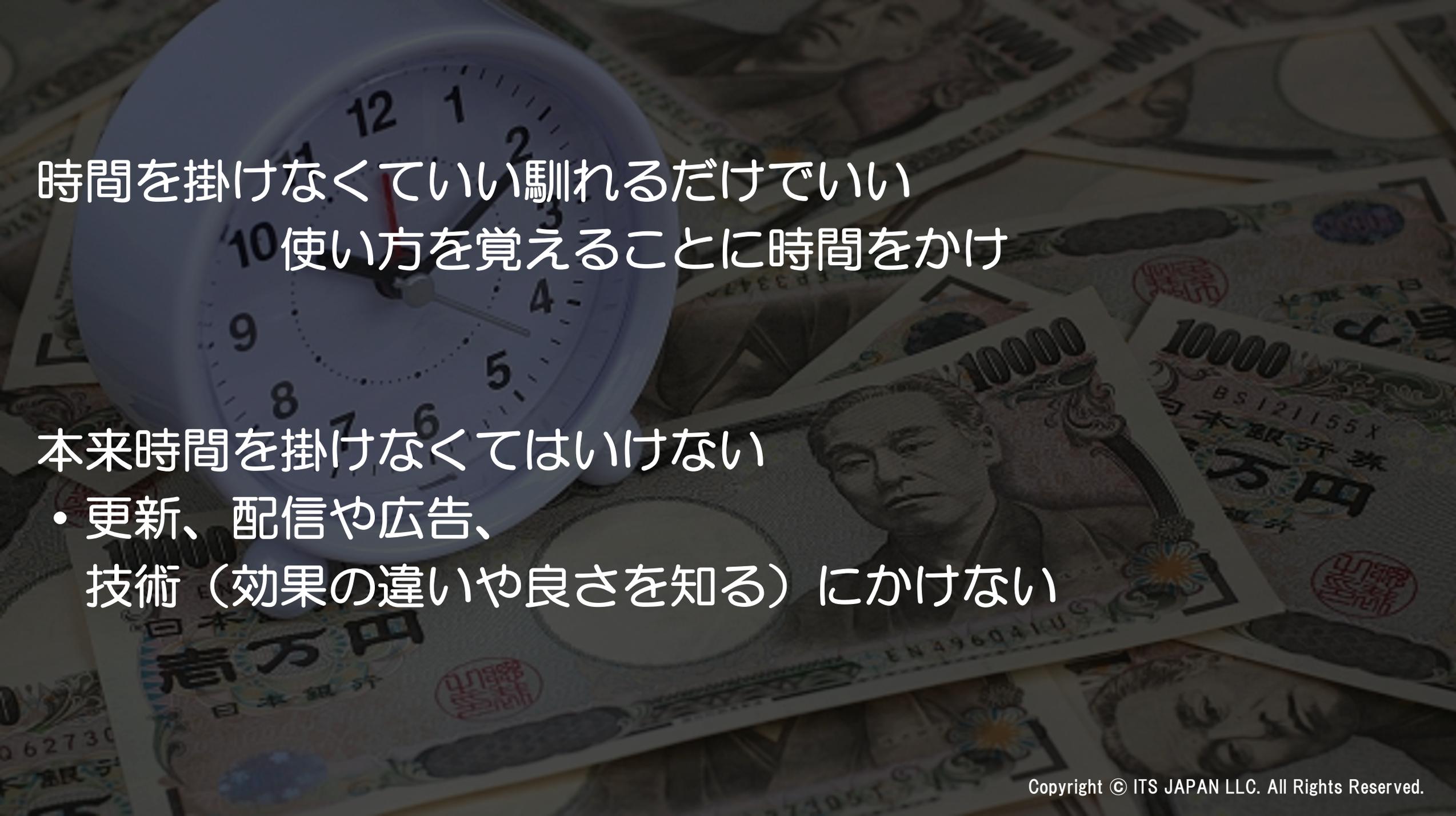
捨てる金

A white alarm clock is positioned in the upper left quadrant of the image. The background is a dense, overlapping pattern of Japanese 10,000 yen banknotes, featuring the portrait of Emperor Meiji. The entire image has a dark, semi-transparent overlay.

掛けなくてもいい機材にお金を掛け

掛けなくてはいけない

広告費を掛けなかった・・・



時間を掛けなくていい馴れるだけでいい  
使い方を覚えることに時間をかけ

本来時間を掛けなくてはいけない

- 更新、配信や広告、  
技術（効果の違いや良さを知る）にかけない

でも安心してください、、、



仕組はこの先ずっと使えます

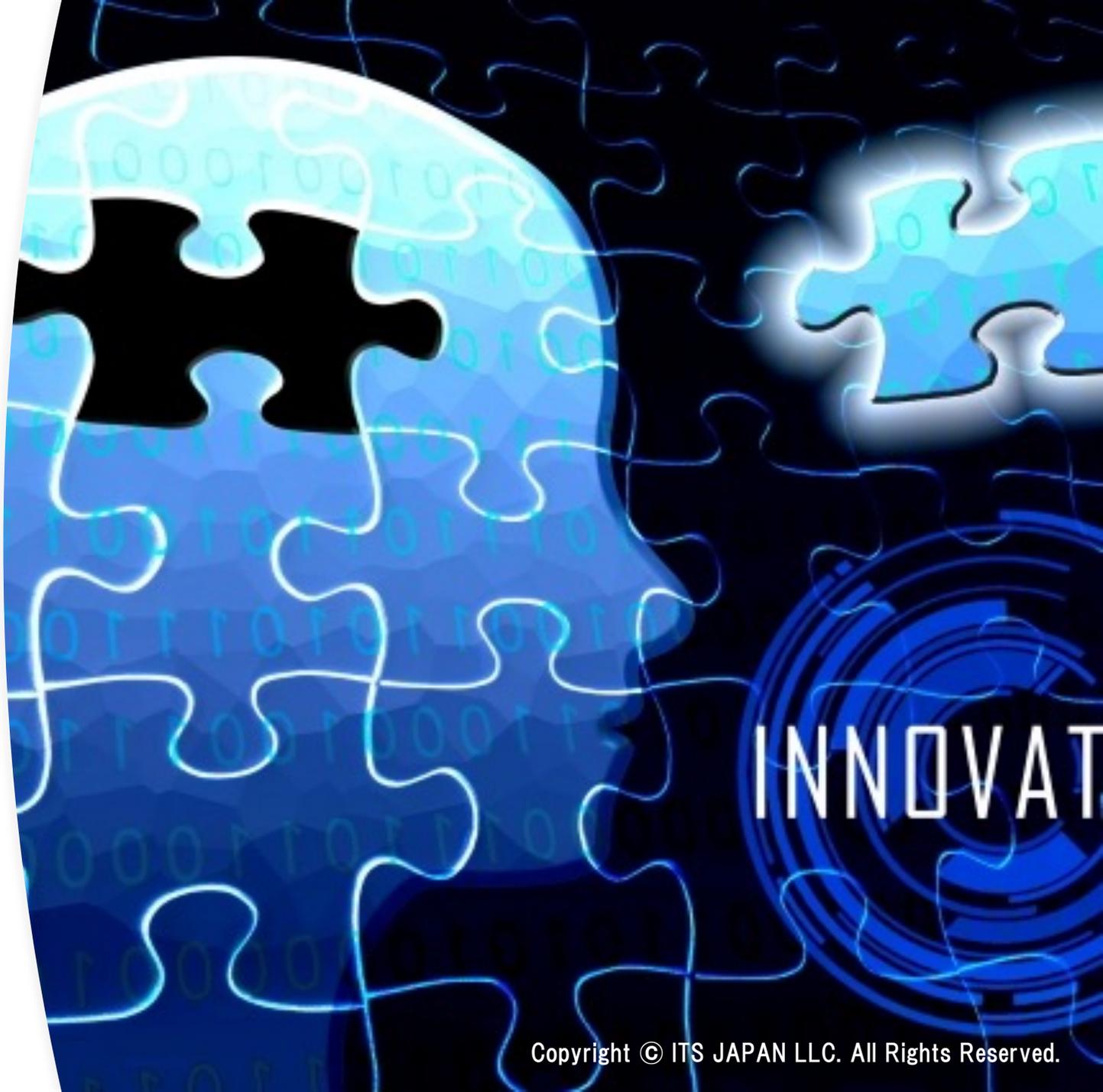
仕組化はこの先ずっと売上UPしてくれます



## 人の脳の構造 ツァイガルニク効果

1つでも分からないことがあると不安になり動けなくなる

では、美容室の売上の全体像とは・・・





**売上 = 客数 × 単価 × 購入頻度**

ジェイ・エイブラハム



**美容室売上 = 客数 × 単価**

**売上**

**客数**

**新規客の獲得**

×  
**リピート客**

×  
**常連客**

×  
**来店サイクルの短縮**

×  
**失客者リターン**

**単価**

×  
**メニューアップ・テンパン  
値上げ・高単価メニュー**

**客数**

新規客の獲得

×  
リピート客

×  
常連客

×  
来店サイクルの短縮

×  
失客者リターン

**売上**

**単価**

メニューアップ・テンパン  
値上げ・高単価メニュー

売上の仕組みは、**客数 × 単価**  
…これをアップさせるだけ

理解出来ましたか？

次回はもっと詳しくお伝えします！

# つづく

繰り返しご覧いただくことで、

あなたも「美容室の仕組みづくり」の  
とっておきのやり方を  
手に入れることができます。

