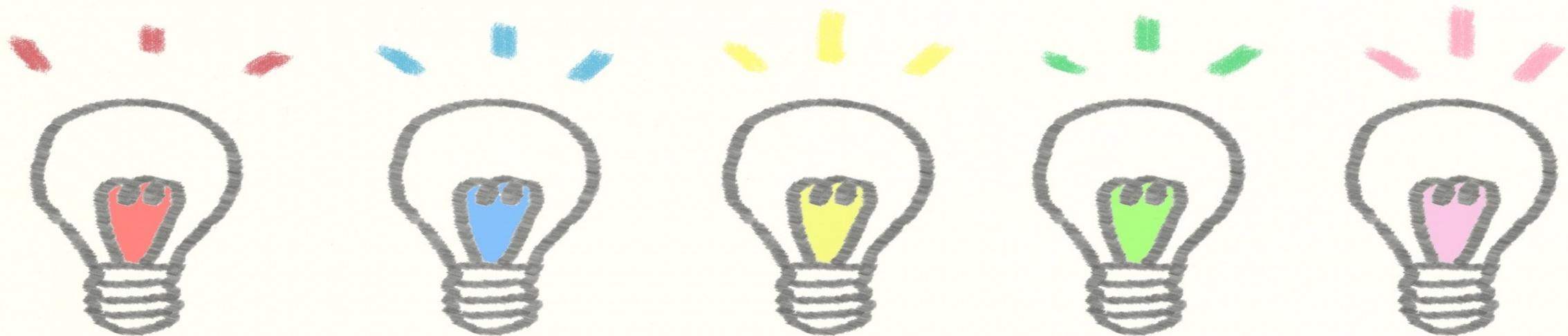


## 儲かる美容室の仕組みづくり

**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！**



単価UPが上手くいかなかった理由がご理解いただけましたか？では、

# 6つの仕組み化全体像

をお伝えします

2：6つ  
の仕組み  
の全体像



**ITS STRATEGIC**  
**社長の戦略講座**



**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

# ・ ・ ・ 前準備 ・ 目標 売上げを決めてから

- ・ 1 : トリートメントの選択 . . . . . 6
- ・ 2 : 料金設定 . . . . . 2
- ・ 3 : 仕組 . . . . . 3
- ・ 4 : ターゲットの客数確認 . . . . . 4
- ・ 5 : 具体的な売上UPの予測 . . . . . 1
- ・ 6 : 目標達成の客数の確認 . . . . . 5
- ・ 7 : 告知する道具のピックアップ . . . . . 7
- ・ 8 : リピート対策 . . . . . 8



# 進め方

- 本当は右の番号の順に決めますが
- 慣れてないうちは簡単な黒字の番号順に決めてください
- ただし大切な注意事項が1つあります
- トリートメントの選択は、あなたが気に入るもの 好きなタイプ を選んではいけません
- あなたの顧客の悩みを解消できるものを選んでください

では具体的に話していきます、...





• 前準備 •

---

• • 目で伝える • •

<1> トリートメントの選択

• 2~4WAYのトリートを選ぶ

※明らかに工程の違うもの

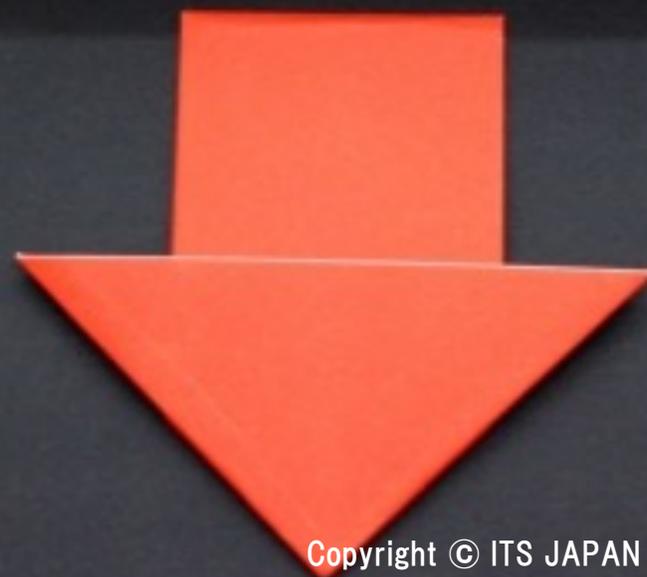
※変わったもの

- 前準備 •

## <2> 料金設定

- 今の料金の  
1.5~2倍に設定
- クーポン使用を  
意識して決める

PRICE



—

・ 前準備 ・

---

< 3 > 仕組

お試し価格

現状の料金で体験して  
良さを実感してもらう



・ 前準備 ・

---

<4>ターゲットの  
客数確認

カルテで  
トリートしてる客数を  
確認する



• 前準備 •

< 5 > 具体的な  
売上UPの予測



—

• 前準備 •

---

< 6 > 目標達成の  
客数の確認



—

- 前準備 •

---

<7>告知する道具  
のピックアップ



- 
- 前準備 •

---

## <8>リピート対策

- 何をするか
- 道具を用意



—

・ 補足 ・

---

演出  
ビジュアルで伝える



ねえ、ステーキ食べにいかない？！  
よりいい言い方は？



左の男性は 右の女性に興味があり

なんとか2人になれないかと考えて、、、

---

ねえ、ステーキ食べにいかない？！って誘っています

この誘い方より もっと彼女にとって 行きたい！と思ってもらうよりいい誘い方は？



ねえ、**和牛のヒレステーキ**  
食べに行かない！の方がいい  
それよりいい方法は？、、、



ねえ、和牛のヒレステーキ

食べに行かない！の方がいい・・・おいしそうに感じるから

ではそれよりいい誘い方は？、、、

しかも、もっと口数少なくスマートに、、、

これ口頭営業なしに、買ってもらえる仕組みに近いっです  
が、、、



—  
これ食べにいかない！

の方が絶対に  
食べたくなりませんか？

※ビジュアル効果



これ食べにいかない！とスマホで見せる

<これがビジュアル効果>

画像は文字の4000倍の伝達能力がある  
と言われてています

では美容室の場合はどう使うか？



・補足・

フルボ酸の入った  
シャンプーを使います



・ 補足 ・

フルボ酸の入ったこのシャ  
ンプーで  
洗っていきます



• • • 仕組 • • •

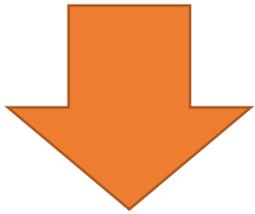
• 安さを売るな

お得感を売れ



• • • 仕組 • • •

• 安さを売るな  
お得感を売れ



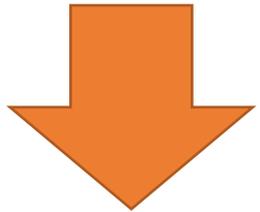
• 比較対象を作る



• • • 仕組 • • •

• 安さを売るなお得感を売れ

• 比較対象を作る



• 定価を先に書く



• • • 仕組 • • •

• 1,500円



• 3,500円



• 8,000円



• 18,200円



## 単価アップの仕組化

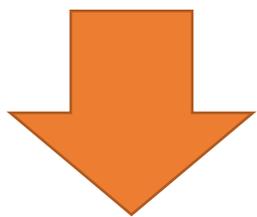
- 定価18,200円
- テンパン14,000円



・ 単価アップの仕組化 ・

3回コース

68,600円テンパン付き



19,800円OFF

48,800円





定価18,200円 テン  
パン14,000円

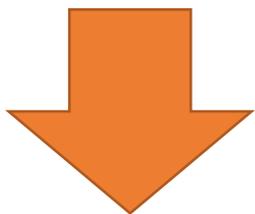
これを3回コースにす  
ると 68,600円

それを19,800円OFF  
と言ったらお得感を感  
じませんか？

これ約39%OFFなん  
です！

・ 単価アップの仕組化 ・

1回18,200円



5,400円OFF  
12,800円





約30%OFF

---

18,200円 を  
5,400円OFF と

トリートしてる人に  
DMで、店内販促とし  
てPOPしてと動画・タ  
ウン誌・HP・ポータル  
サイトにのせた

その結果が・・・

2019年6/24~7/24						
		客数	単価	売上（物販含む）	売上（物販除く）	売上（物販）
トリートメントコース		29	¥48,800	¥1,415,200	1,009,200円	¥406,000
	コース2回目	7	¥0	¥0	0円	
	コース3回目	2	¥0	¥0	0円	
	コース後	1	¥16,800	¥30,800	16,380円	¥14,000
	お試し1回	28	¥12,800	¥358,400	358,400円	
	お試し後	0				
	合計	67		¥1,804,400	1,383,980円	¥420,000

# 自分の店の ステップに 合わせて 仕組化する

ここまで 3ステップ踏んでいる

その間ずっと単価UPで売上UPに成功している。  
しかも 一発屋でなく、安定的に、継続的に

仕組化を使って以来、定期的に売上アップをし  
て安定化させ、また仕組化を使って売上アップ  
をさせ、

安定化させ、、、を繰り返しています。仕組  
のおかげで、、、



旅行や趣味を楽しんでいても  
安定して売上が増える安心感





**売上**

**客数**

新規客の獲得

×  
リピート客

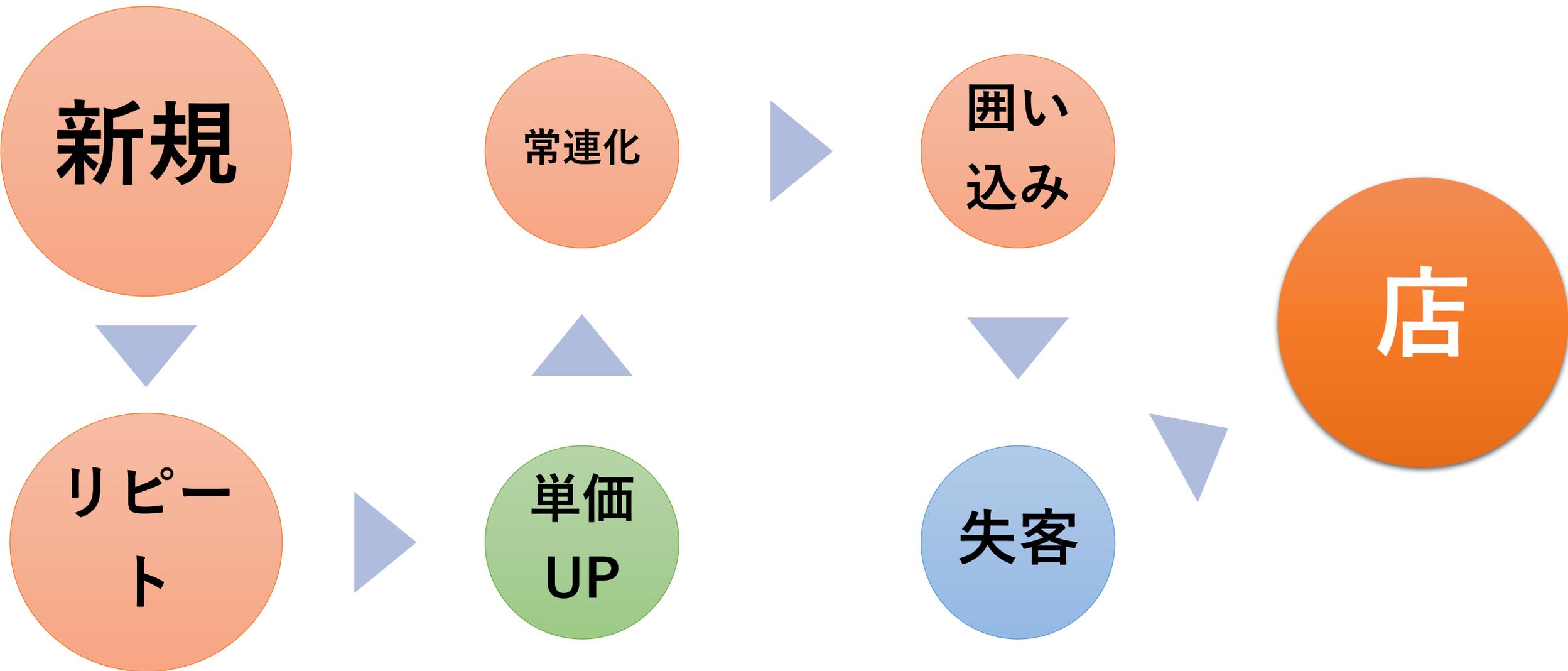
×  
常連客

×  
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



# 6つの仕組み が 注目される理由

あなたが何を学んでも

思うように結果が出せない・出せなかった理由  
は

何が原因でしたか？

美容室に必要な、  
仕組みと組み合わせ  
とは何か？



# ちょっとイメージしてください

美容室に必要な、  
仕組みと組み合わせ、マーケティングとは？

たぶんあなたがイメージしたことは  
・・・こんな感じではないでしょうか？

# あなたがイメージしたものは？

---

• 新メニュー、追加メニュー、チラシ、POP、DM、HP、タウン誌、ポータルサイト、スマホ、クーポン、割引、次回予約、アップセル、ダウンセル、クロスセル、PPC、ツイッター、フェイスブック、ブログ、インスタ、ライン@、ニュースレター、ユーチューブ、口コミ、失客対策、リピート対策、看板、ヘアカタ、紹介カード、、、



表面的なものは  
全て道具に  
過ぎません

スキル、テクニック、  
ツールをどれだけ  
知っていても、仕組  
み、組み合わせがで  
きなければ、全体像  
は理解できない！

・広告やライン@をすることは

仕組ではありません

・クーポンやリピート対策は

仕組ではありません

・新しいノウハウ・スキルは

仕組ではありません

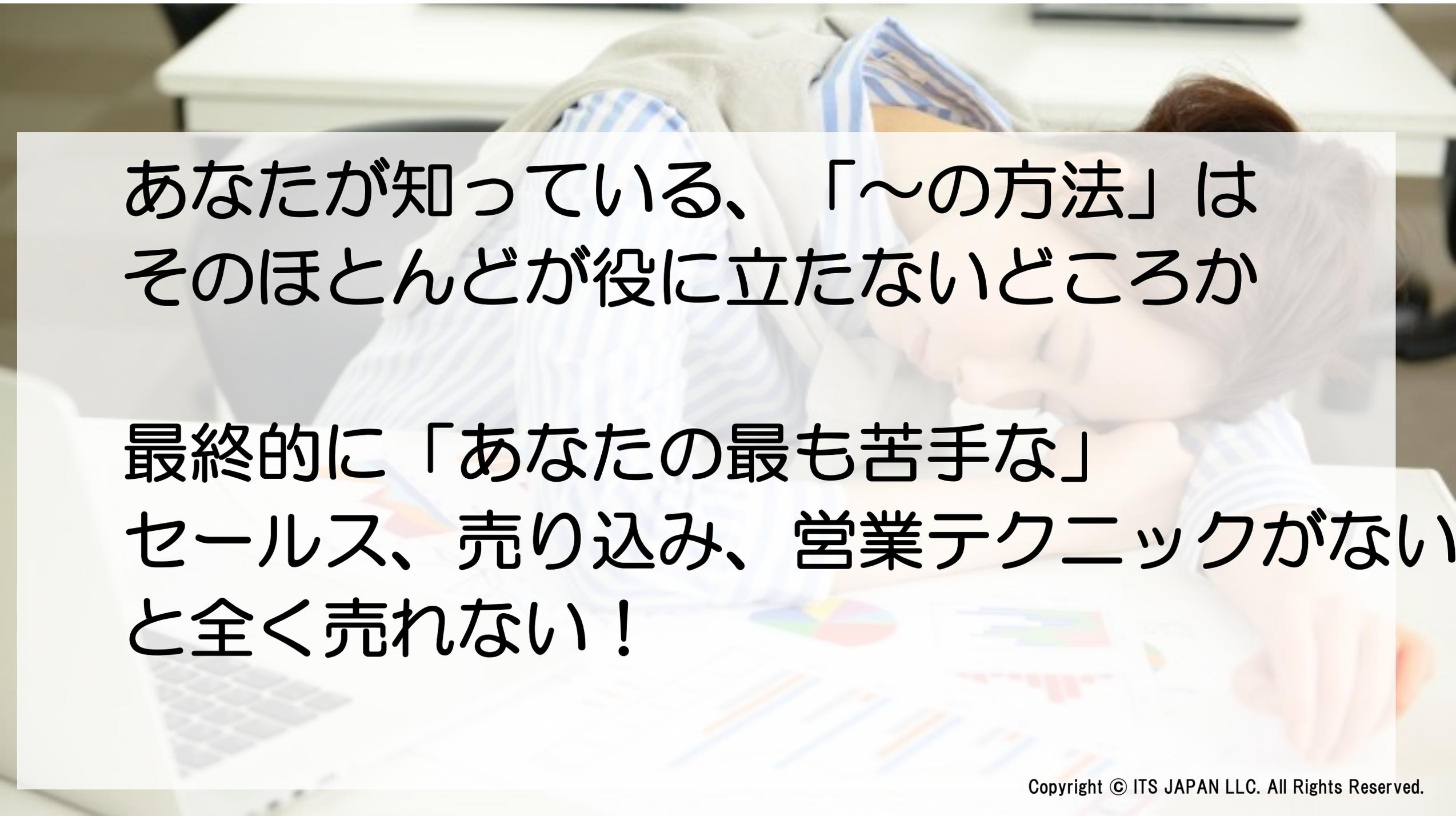


すぐれた仕組みは

セールスを不要にする



byマーケティングの権威：ピータードラッカー



あなたが知っている、「～の方法」は  
そのほとんどが役に立たないどころか

最終的に「あなたの最も苦手な」  
セールス、売り込み、営業テクニックがない  
と全く売れない！

あなたが思うように  
結果が出せなかったのは、、、

- だれに、、、
- いつ（タイミング）、、、
- なにを使って、、、
- どんな内容を（なんて書く）、、、
- いつまで、何回、、、
- 期限はどうするか？

…を全く考えなかったから

あなたが思  
うように  
結果が出せ  
なかったの  
は、、、

勘、思い付き、、、  
ディーラー・広告代理店の  
言うがままに  
やっていたから

違いますか？

## 彼らの仕事は、、、

- あなたの店の売上UPのお手伝いではありません
- たくさん商品を買ってもらうこと
- 何回も広告を出してもらうこと

そのために通い、あなたの要望を聞き、何回もデザインを修正しているんです・・・

# ディーラーは 毎週来ますでしょ？

これはあなたのためではありません

気に入ってもらうことで安定した取引をしてもらう

・・・これも仕組みです

・・・結果としてあなたは嬉しいでしょうが、他社にあなたを取られないように通ってくるのです。

これは囲い込みの1つです・・・仕組ですね

# それだけではないですね

---

テンパンを入れること、売ることを勧めませんか？

---

これも自分のためです・・・単価アップです

---

なぜなら、、、材料費は売上の7%程度。

---

つまり、100万で7万円、300万で21万、

---

500万で35万、1千万で70万、、、

---

これ以上欲しいなら

---

テンパンを売ってもらうことで仕入れ額がアップします

6つのカテゴリーは不変  
変わるのはツールだけ！

どれだけ時代が変わっても  
永遠に使えます

だれに、、、いつ、、、何回、、、なんて書く、、、な  
どのノウハウは**必要あります**

1:新規客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
2:リピート	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
3:常連客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
4:来店サイ クルの短縮	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
5:失客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
6:高単価 メニュー	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動

# それはそうですよね、この先100年後も

客数は、=新規客・リピート客・常連客・来店サイクル短縮客・失客

しかない訳ですから

仕組みと組み合わせも、ノウハウも、行動も同じ事なんです

つまり、どうしても時代で変えなくてはいけないものがあるとするなら

ツール=道具だけです

これが、DMがメールへ、メールがラインへFBへと変わるだけで

送るタイミング、内容が変わるものではないからです

だからこそ客が人間である以上

どれだけ時代が変わっても永遠に使えるわけです

# 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。

