

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！**

**最短4ヶ月で
100万以上
売上アップさせる
6つの仕組化**

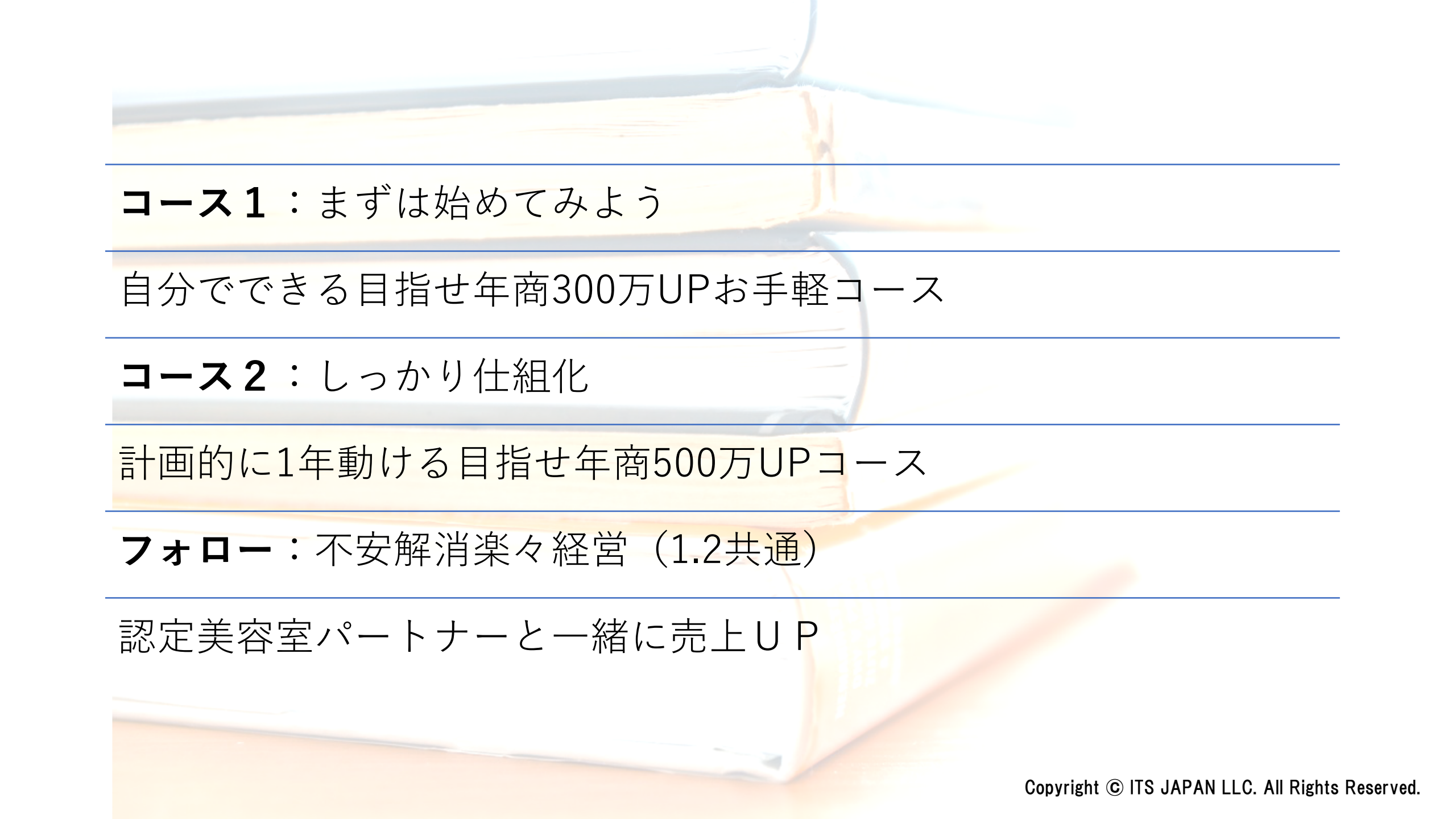


3：6つの
仕組化コー
ス紹介と単
価UPで売上
UPに成功し
た実証例



最短4ヶ月で
100万以上売上アップさせる
6つの仕組化

2つのコースと2つのフォロー
を用意しました



コース1：まずは始めてみよう

自分でできる目指せ年商300万UPお手軽コース

コース2：しっかり仕組化

計画的に1年動ける目指せ年商500万UPコース

フォロー：不安解消楽々経営（1.2共通）

認定美容室パートナーと一緒に売上UP

このコースでは学ぶ必要はありません

・・・目的は最短3日で売上を増やすこと・・・

- 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？ まで

全てのフォーマットをお渡しします。あなたがすることは、お店の料金を入れたり住所や電話番号など店舗情報を入れるくらいです。

MPA認定美容室パートナー講師が使い方を説明する動画（約20分）を見て知るだけで大丈夫です。ので、何も学ぶ必要はありません

プレゼント

- ・ プレゼントする、**売上計算表**は直ぐに使えます

- ・ 客数と、売上を入力するだけで

増えた客数と増えた売上が自動計算されるので

一目で、今どのくらいの売上が増えているか？分かります

このコースでは最新だとか魔法のノウハウ・スキルを知ることにはできません！

6つの仕組みの1つ1つが、ほぼ確実に売上を増やしてくれます

さらに、組み合わせるだけで加速的に売上を増やしてくれます

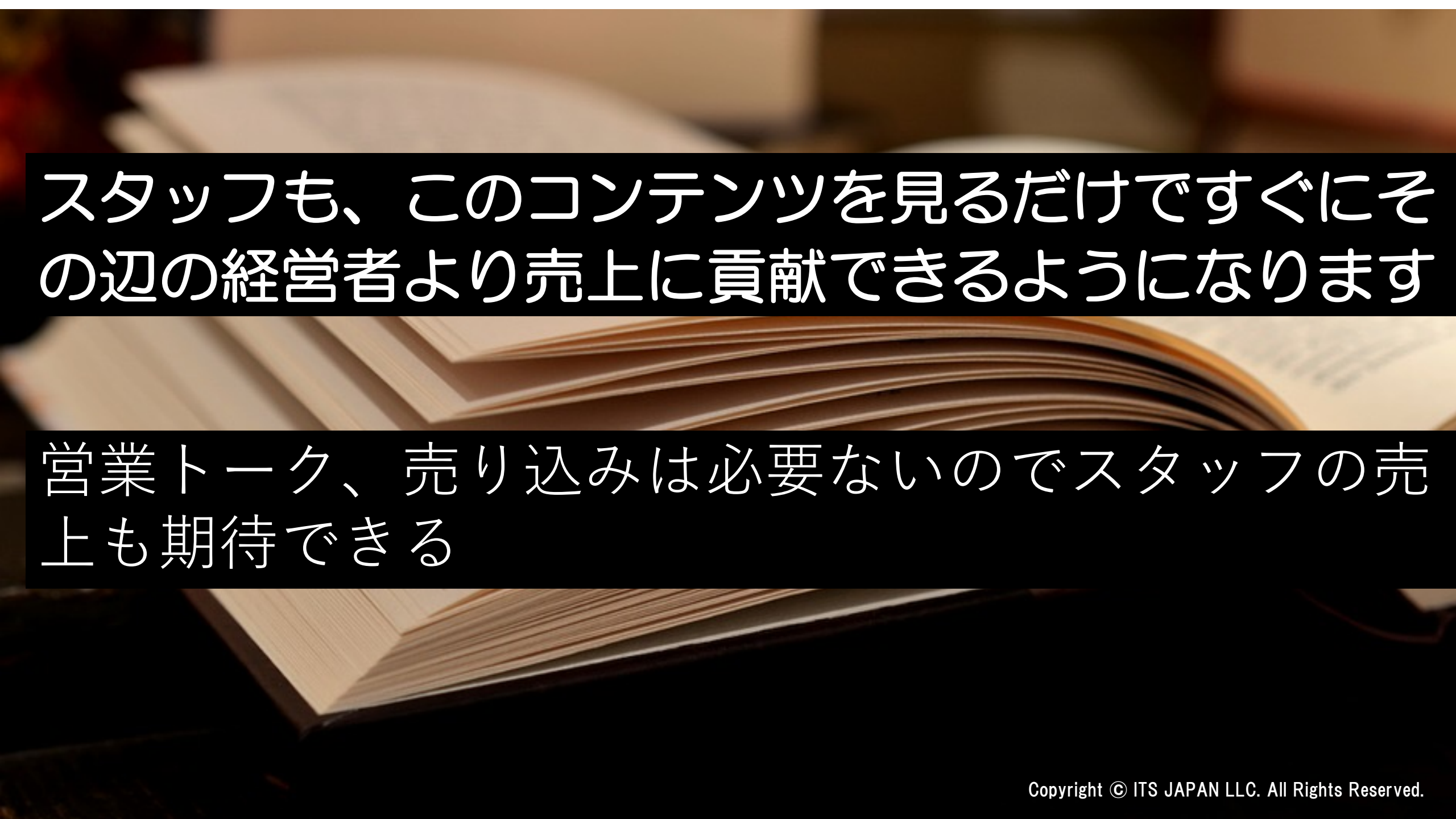
そして1か月に1つのペースで3～6つの仕組みを組み合わせるだけで、安定的に長期的に売上は増やせます



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



スタッフも、このコンテンツを見るだけですぐにその辺の経営者より売上に貢献できるようになります

営業トーク、売り込みは必要ないのでスタッフの売上も期待できる

6つの仕組化の中では

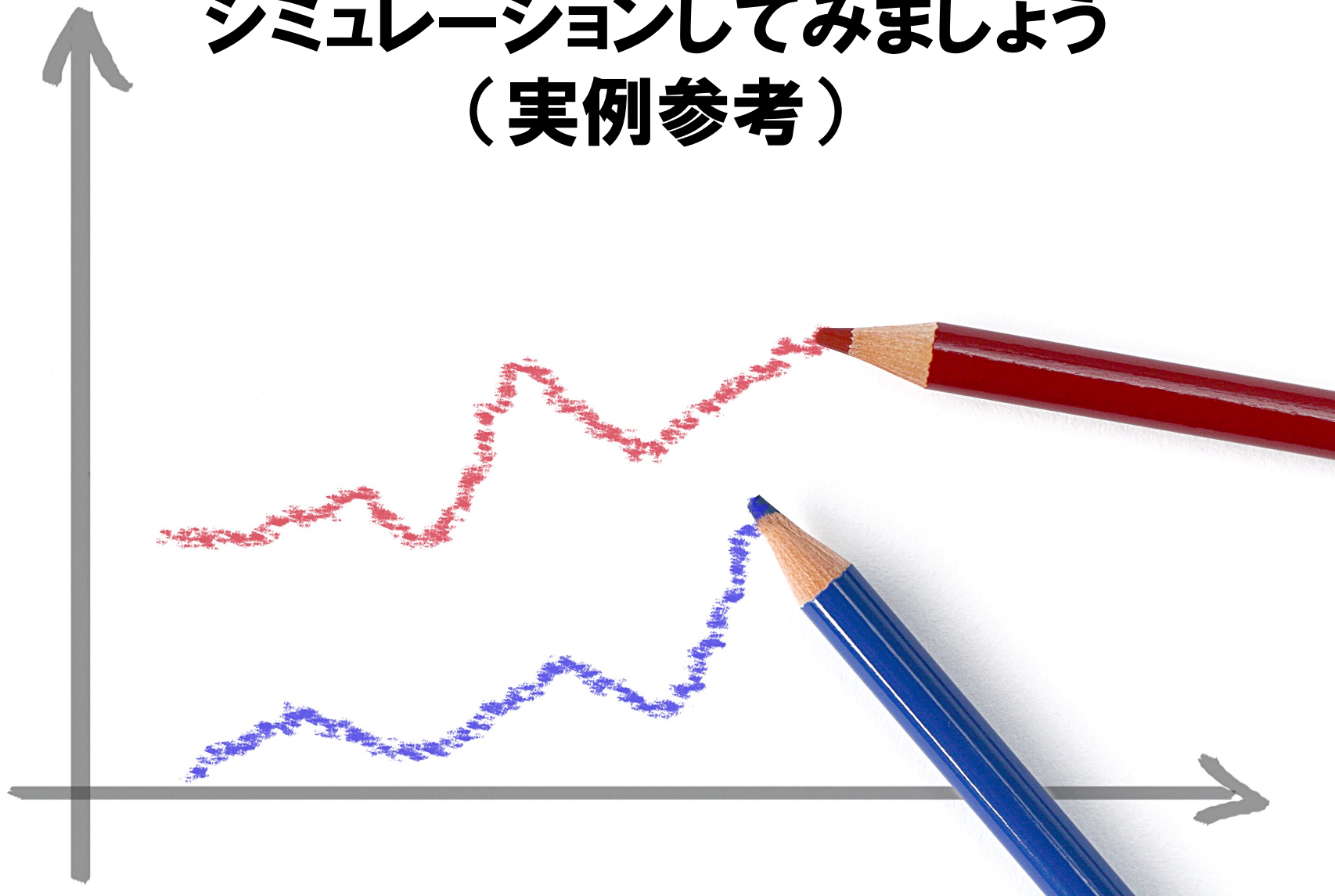
<客数>

- ・新規集客・リピート対策・常連客囲い込み
- ・来店サイクルの短縮・失客者対策・高単価の組み合わせ方、戦略、顧客心理、
- ・全てフォーマットをお渡しします
- ・そのまま使うことで考える手間を省きます
- ・全ての広告・販促物の基本原理

コースが終わるころには・・・

- 3～6つの全体像と仕組みと組み合わせ・マーケが見えるようになるので、あなたの店に最適な売上アップの方法が分る
- 現に、このコース受講後、83%の美容室が合計100万単位の売上アップに成功
最短4ヶ月で達成している店もあります
- スタッフが見て理解することで、もう売上のことをあなた1人で考えなくても、賢いスタッフであれば協力してくれるように教育までしてくれます

シミュレーションしてみましょう (実例参考)



ステップ1（1ヶ月目）は、、、

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

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

5:失客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
------	---------------	-----	------	----

ステップ1（1ヶ月目）失客DM完成

100枚で18人～最大49人来店させることに成功しています

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

5:失客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
------	---------------	-----	------	----

ステップ1（1ヶ月目）失客DM完成

100枚で18人～最大49人来店させることに成功しています

96,000円～392,000円の売上アップです

ステップ2（2ヶ月目）は、、、

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

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

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
1:新規客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動

ステップ2（2ヶ月目）新規集客

1万枚で13人～最大41人来店させることに成功しています

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

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
1:新規客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動

ステップ2（2ヶ月目）新規集客

1万枚＋アルファで13人～最大41人集客に成功しています

110,500円～348,500円の売上アップです

ステップ3（3ヶ月目）は、、、

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

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

2:リピート	仕組みと組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
--------	-----------	-----	------	----

ステップ3（3ヶ月目）リピート対策

39～最大68%再来店させることに成功しています

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

2:リピート	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
--------	---------------	-----	------	----

ステップ3（3ヶ月目）新規集客

39～最大68%再来店させることに成功しています

3か月周期で7～28人・7～28万円売上アップになります

ステップ4（4ヶ月目）は、、、

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

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

3:常連客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
-------	---------------	-----	------	----

ステップ4（4ヶ月目）

常連客を囲い込みながら、来店サイクルを短縮していきます

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

3:常連客	仕組みと 組み合わせ	ツール	ノウハウ	行動
-------	---------------	-----	------	----

ステップ4（4ヶ月目）

常連客を囲い込みながら、来店サイクルを短縮していきます

常連の中のVIP客の数だけ高単価で売上アップします

10人いれば簡単に10万以上の売上げアップです

ステップ5（5ヶ月目）は、、、

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

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



ステップ5（5ヶ月目）

結果の出やすい閑散期対策で、簡単に20～25%売上アップ
仮に閑散期100万とすると120～125万の売上です

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

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

ステップ5（5ヶ月目）

結果の出やすい閑散期対策で、簡単に20～25%売上アップ
仮に閑散期100万とすると120～125万の売上になります

常連客囲い込み・特別扱いも兼ねています
特別扱いされると嬉しくて離れられなくなります

ステップ6（6ヶ月目）は、、、

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

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

6つの仕組み化の効率性と最適化
想像力を身に付ける使いこなす

ステップ6（6ヶ月目）

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

6つの仕組み化で毎月あなたはどのようなのか…

失客：96,000円～392,000円の売上アップ
 新規：110,500円～348,500円の売上アップ
 リピート：3か月周期で7～28人・7～28万円売上アップ
 常連客10人いれば簡単に10万以上の売上げアップ
 閑散期の度に、20～25万の売上アップ
 すると、これを続けて行けばどうなるか想像できますか？

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

6つの仕組み化で毎月あなたに何が起こるのか…

ざっくり毎月257,000円～644,500円売上アップ

それ以外にボーナスとして閑散期・困り込みによる
350,000円以上の売上が入ってきます



オンラインでお伝えします

オンラインサポートのいいところ

忙しいあなたの時間を取りませんので、、、

スタッフと一緒に見る事もできるから、、、

スタッフが知れば、その辺の経営者より売上を出せるから、、、

好きな場所、好きな時間に見れるから、、、

何度でも見れるから（録画したものに限ります）、、、

iPhone・スマホ・タブレット・PCで見る事ができるから、、、

コースが終わるころには、

毎日お金のことで不安にならなくなる。

来月、、3か月後、、半年後、、1年後が見えなくて不安、、
そんな事からは解消され、明日も、今している事も、自信を持てます。
だから、安心して、寝て起きて、仕事して、
思いっきり休日を楽しむことができるようになるでしょう、、

以上、まだまだ伝えきれなかった事もたくさんあります。

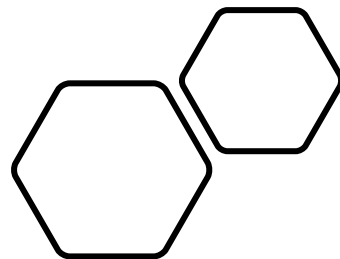
- あなたの売上が増えない根本的な原因
 - 一発逆転ギャンブル依存症の恐怖
 - 最短最速で売上を増やす、6つの仕組みと組み合わせ
- などなど・・・

・・・考えてみて下さい！・・・

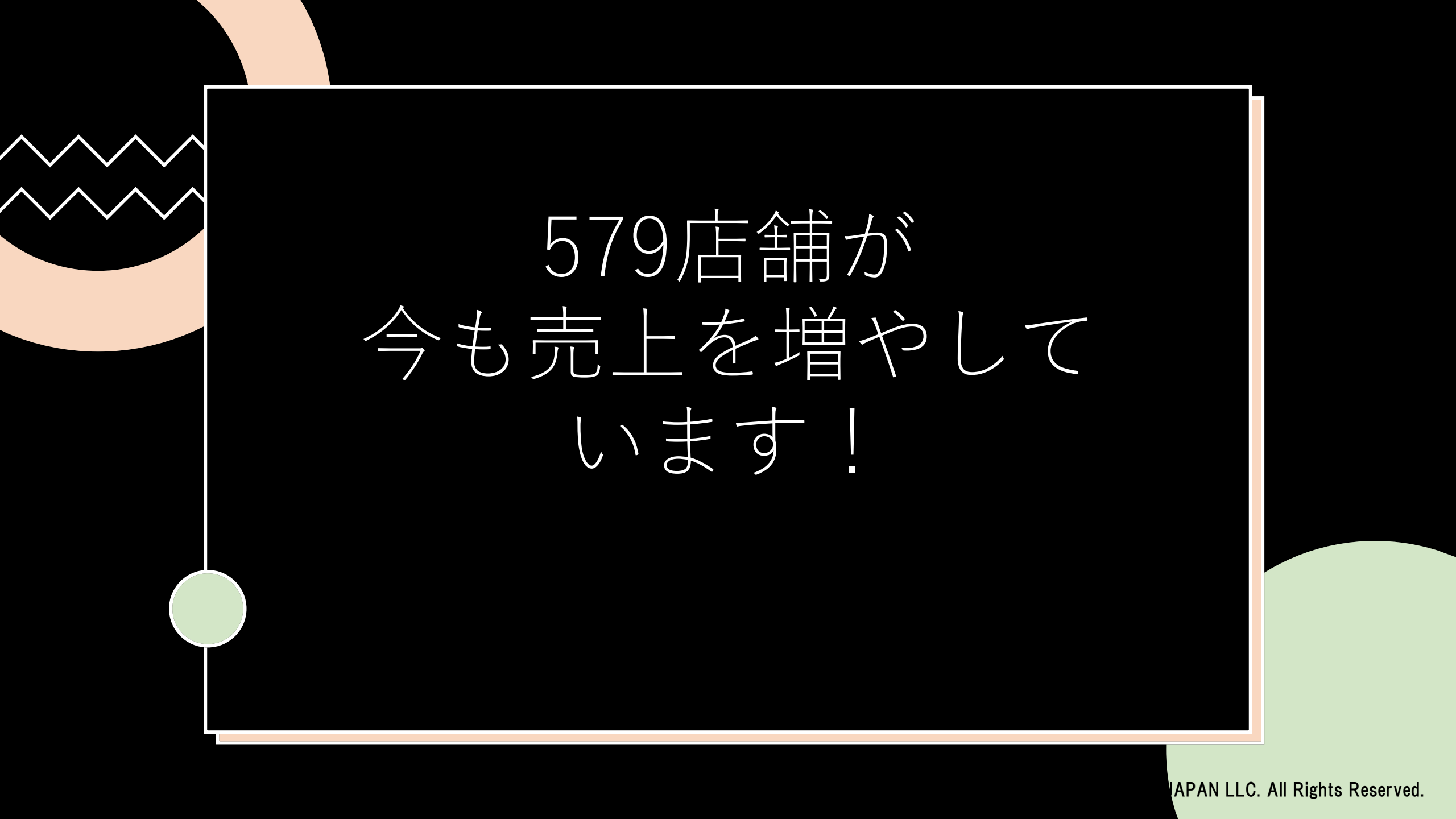
- ・ 毎日のレジ閉めが楽しくなる
 - ・ 10日おきに客数と売上をチェックしながら「いま、何が必要なのか？」
 - ・ 「何をすればいいか？」
 - ・ 「最も効率的で、最短で結果を出すには、何が一番か？」が分かる
 - ・ あなた自身の生来の仕組みまで作れるようになります
 - ・ 全体像。原理原則から知ったので
 - ・ あなた自身が迷う事もなく、判断・発想ができるようになる
 - ・ 1つの仕組みをより自分の店に合うように改善できる
 - ・ 新しい～を知った時、やるべきかどうかもわかる
 - ・ それをアレンジする事もできる
 - ・ ・ ・ 全く不安がなくなりす！
-

仕組化で

こんなことが
おきていま
す



- 今からお伝えすることは実例です
- 実在する店舗です
- 少しだけ紹介します



579店舗が
今も売上を増やして
います！

579店舗の
実証例
4 - 1

静岡 Yさん

1人経営、月商38万、年商456万



月商55万アップの93万
年商660万アップの1116万
2.4倍の売上げ

579店舗の
実証例
4 - 2

青森 Aさん 4.5人営業

月商46万アップ

年商552万アップ

+ テンパン売上

年間1240万（月平均103万）

579店舗の
実証例
4 - 3

東京 Kさん 9人営業

- 最大、月商378万、年商4536万



ワンスタ 7 1 万

- 月商261万アップの639万
- 年商3132万アップの7668万
- 1.6倍の売上

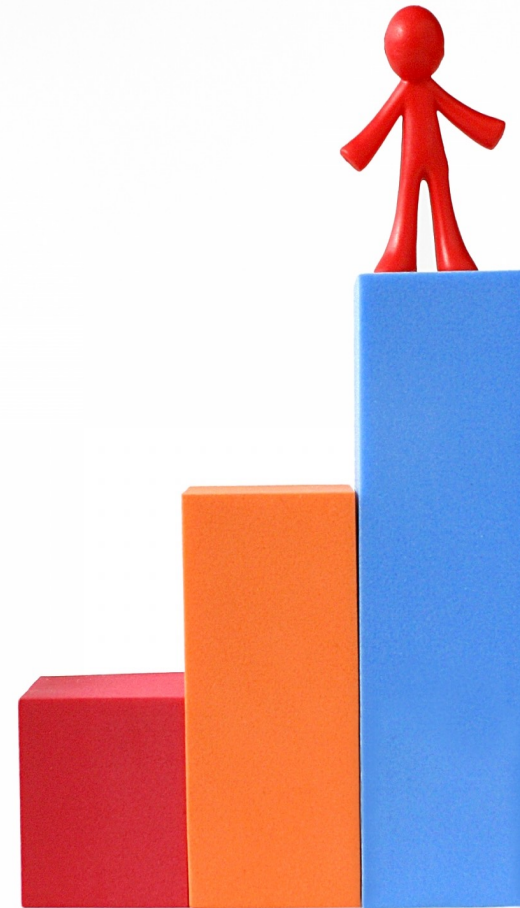
579店舗の 実証例 4 - 4

大阪のKさんは

5人でオープン、たった6ヶ月で
353万の売上げを達成
ワンスタ70万以上

美容室の売上は
3か月周期で階段状に増えていく

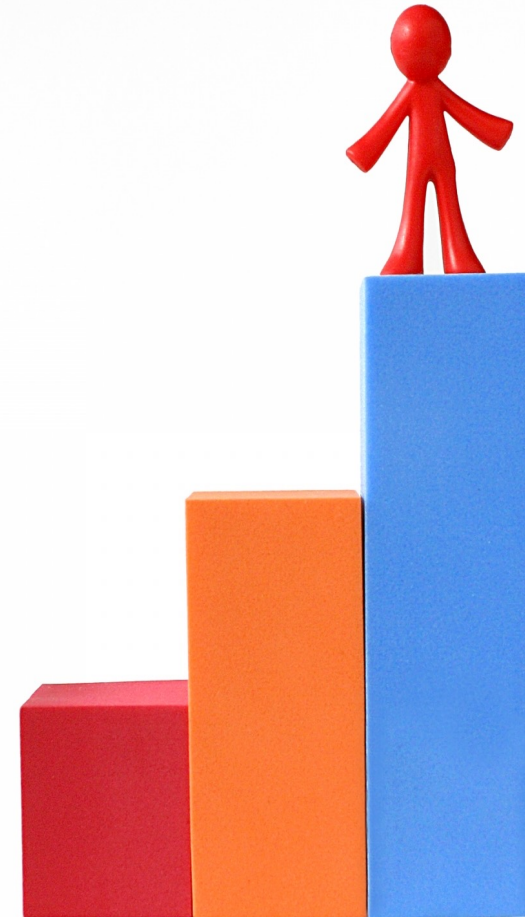
なぜなら
美容室の平均来店サイクルが
3か月くらいだからです

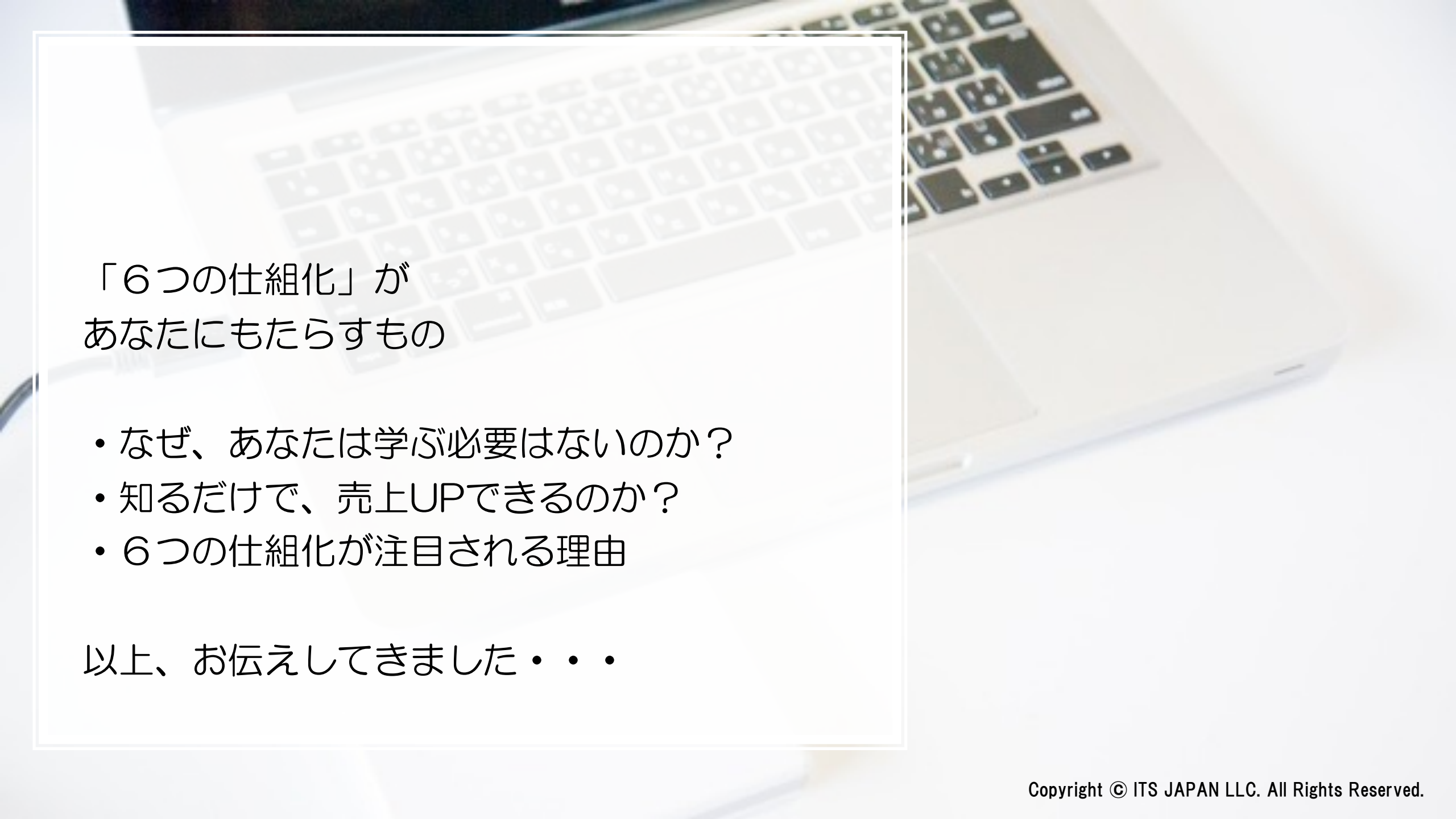


1人経営なら初年度
月商で25万・年商で300万くらい

5人経営なら初年度
月商で40万・年商で480万くらい

10人経営なら初年度
月商で85万
年商で1000万くらい





「6つの仕組化」が
あなたにもたらすもの

- なぜ、あなたは学ぶ必要はないのか？
- 知るだけで、売上UPできるのか？
- 6つの仕組化が注目される理由

以上、お伝えしてきました・・・

お願いがあります！まず決めて下さい

ここまでお伝えしてきたことを
実際に店舗で実践してみたいと
思いませんか？

- 興味が無ければ、メルマガを解除して下さい
- 興味があれば、メルマガを購読して下さい
- あなたのすべきことは経営者としての決断です！



決断おめでとうございます！

次のメールから、詳しくご案内させていただきます。楽しみに！