



人気サロン養成スクール
第3期
マスターコース&ベーシックコース

A Five-star Salon Academy



DAY 2

プロダクト・魅力的な商品づくり

お客様が思わず前のめりになる魅力的なメニュー
季節に合わせたキャンペーン、ボーナス商戦
喜ばれて売上があがる高単価商品
(回数券・コース・プリペイド)

- 1 : 魅力的なメニューを作るマインドセット
- 2 : 魅力的なメニューを作る商品戦略
- 3 : 魅力的なメニューを作る3C分析
- 4 : 魅力的なメニューを作る10ステップ
- 5 : モニターから濃密な感想を獲得する秘訣
- 6 : 高単価商品 (回数券・プリペイドカードコース)
- 7 : キャンペーンメニュー
- 8 : 新メニュー販売までのスケジュール

(コンテンツ販売と講座セミナーは、別日に行います)

1 : 魅力的なメニューを作る マインドセット

1：魅力的なメニューを作るマインドセット

- ・魅力的なメニューにこだわるべき理由

売れる商品があれば、セールスなんてしなくても良い！

- ・魅力的なメニュー作りの12のマインドセット

基準を上げろ！

(成果は基準で決まる)

Ready！ Fire！ Aim！

(6割のレベルでまず出してみる。完璧な商品はない。
最終的に優れた商品にしていく)

できるかどうかは無視して、ブレストせよ！

ターゲット層ごとのニーズを理解せよ！

客層 カテゴリ	見ている ポイント	お客様が欲しいもの		状況	次に繋げるために	
新規客	表面	安心感、メリット	商品サービス面	効果、見た目、クオリティ	他と比較 (論理的に判断)	1：なぜうちを(私を)選んでくれたのか？ 今日、なぜうちに来ようと思ったのか？ 他ではダメだったのか？をヒアリング 2：本当に購入してよかったのかな？の不安をなくす！ (他の顧客の存在、ベネフィットをしっかりと伝える) 3：またここに来よう！と思える動機作り
			スタッフ面	言葉遣い、所作、笑顔、身なり、専門知識 目に見える気配り、傾聴など		
リピーター	内側	信用性、メリット 楽しみ、特別感	商品サービス面	商品バリエーション 商品のバックグラウンドストーリー	他と比較 (論理的に判断)	1：前回購入後から現在までの状況をヒアリング (どのメリットが響いたか？も) 2：前回のお客様との会話を出す、好みを反映させる 3：商品や人のエピソードを伝える (共通点があると面白い)
			スタッフ面	人柄、キャラ、自分が気づかない提案 人のバックグラウンドストーリー、目に見えない気配り		
ロイヤル カスタマー	思い	貢献生、秘匿性	商品サービス面	商品開発の役に立てている感	他はいつでも良い (感情的に判断)	1：未永い関係作り 2：雑談！(可能な範囲絵でのプライベートも) 3：お店やサービス、商品のプロセスに関わってもら
			スタッフ面	お店やその人に貢献できている感		

1：魅力的なメニューを作るマインドセット

- ・魅力的なメニュー作りの12のマインドセット

リサーチが8割！通販に学べ！

（お客様の言葉にアンテナたてる）

本気でこの価格でこれやるの？と思うまで中身と見せ方を磨け

（無難な商品は出すな）

自分の職業を固定しない！

（悩みを解決する人だと考える）

絞れ！広げろ！

（チョイスは3つか2つ！）

簡単！早く！確実に！

（私にもできるかも？と思ってもらう）

モノを売るな！体験をうれ！

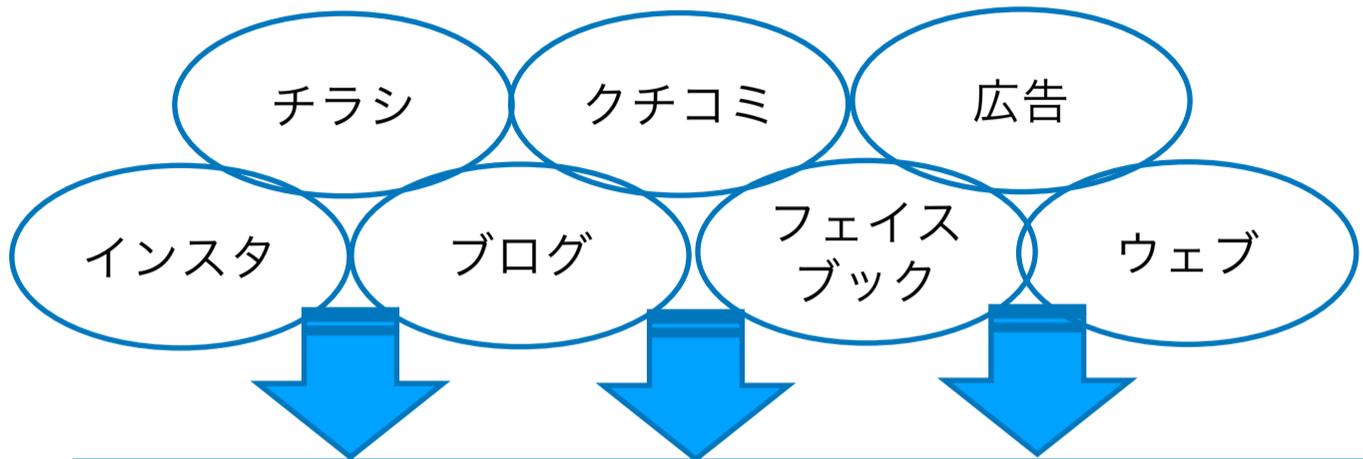
（藤村正宏氏）

お客様はニーズと目的で選ぶ！何をやるかの手段は関係ない

（ただし、隠れニーズはある。知らないだけというケース）

ノーを言う人ではなく、イエスを言う人に向けろ！

認知100人



無料商品 = 見込み客
(公式LINE、メルマガ)

90人

低価格商品 = 新規客
(単発サービス)

10人

高額商品 = 優良顧客
継続商品 = リピート客
追加購入 = 別目的、別商品

5人

ロイヤル
カスタマー
ファン

2人

共感
世界観
哲学、人柄

親しみ (マナー)
笑顔、所作等

喜び (気配り)
承認、配慮等

信頼 (会話)
傾聴、丁寧な説明
知識、誠実さ等

印象 (顧客心理)
顧客理解
ギャップ、驚き等

想起 (顧客心理)
顧客理解
フォロー等

共感
世界観
哲学、人柄

2：魅力的なメニューを作る 商品戦略

2：魅力的なメニューを作る商品戦略

・商品形態

- 1：直接の施し・単発で低額（施術、セッション、セラピー等）
- 2：直接の施し・継続か高額（回数券、プリペイド、コース等）
- 3：間接の施し（セルフケアの動画、遠隔、テキスト、講座等）
- 4：施しの施し（技術の講座、動画等）

恒常性に対抗するため、単発メニューは意外とコスパが悪い！



継続すれば変化が出るため、結果的にコスパが良い！

直接の施し以外もあれば、さらに変化が起きやすい！

施しの施しもあれば、世界を少し変えられる！



お客さまとあなたとまわりの人、三方よしでプラスになる♪

・商品展開マトリックス

		マーケット	
		① 既存	③ 新規
技術 ノウハウ	既存	OL対象の 小顔矯正	女性起業家向け 小顔リメイク (コラボ向け)
	新規	OL対象の ダイエット コース	④ 新しいノウハウを 開発して新しい 顧客に販売 (コラボ向け)

2：魅力的なメニューを作る商品戦略

- ・商品展開の様々なパターン

初級→中級→上級

例) 初級レッスン

部分→全体

例) フットケア→フットケアフルコース

例) 単発レッスン→継続レッスン

全体→部分

例) 全身の痩身→脚やせ

例) 全身整体→腰痛専用整体

部分→特化

例) バストアップ→バストを維持しながらダイエット

施術を受ける→習う

例) 整体→ピラティス

※施しをして欲しい人と、施しを自分にやりたい人は
ニーズが違うため、両方受けてもらうのは、難易度が高い！

本商品→フォロー

例) 施術→フォローアップコース

本商品→ダイジェスト版 (クーポン、フロント向き)

例) 痩身120分→お試し60分

3 : 魅力的なメニューを作る

3 C 分析

3：魅力的なメニューを作る 3 C 分析

3 C 分析の目的 = 商品の精度を上げる、企画のヒントを得る

例) サントリー清涼飲料水「DAKARA」

競合 = 大塚製薬ポカリスエット、コカコーラアクエリアス
スポーツ以外でも飲まれている！

↓

消費者のニーズ = 健康

↓

自社の強み = 「サントリー健康科学研究所」

↓

健康飲料としての「DAKARA」を開発

1) Compay 自社

- ・ お客様に最も喜ばれている自信のあるスキル、ノウハウは？
- ・ PRMメソッドの P (パッション) R (リソース)
- ・ インタビューシート (得意、褒められる、情熱)
- ・ お客様や周りの人に「良いところ」を聞いてみよう

例) 奥 武志の場合

説明が具体的でわかりやすい → だから行動しやすい → だから結果が出やすい
結果が出ないのはなぜか？ → 行動できないから → わかりにくいから

3：魅力的なメニューを作る 3C分析

2) Customer 顧客

- ・フロント商品は、見込み客分析から作る（LINE、メルマガ等）
- ・メイン商品は、既存客分析から作る（会話、質問、アンケート）
- ・根本原因は何か？をリサーチする

例) 「痩せたい、太った」という悩みを掘り下げる

なぜ太った？年齢、不規則な食事、運動不足、ストレス

↓

最近、一番悩んだのはいつ？最大のショックは？

前に買った洋服を着たら着れなくなっててショック

↓

これによってどんな悩みが？病気、婚活、恋愛、自信喪失

↓

今までどう解決しようとした？

ジム、パーソナル、エステ、ジョギング、健康食品

↓

なぜ解決できなかった？

続かなかった、分からなかった、あわなかった、別の悩みが出た

↓

何があったら解決できる？

手厚いフォロー、分かりやすい説明、勇気付けする人

↓

最終的にどうなりたい？理想は？

お気に入りの服を着て、友達とお出かけしたい！

3：魅力的なメニューを作る 3C分析

3) Competitor 競合

- ・気になる同業者10人をリストアップ
- ・気になる他業者5人をリストアップ
- ・価格を並べて、相場観を確認する！

パッと見て目立つところ、良いところ、良いワードを書き出す

↓

モデリングする

逆にイマイチなところ、弱そうなところ、弱いワードを書き出す

↓

その逆をできないか？考える

4) その他の分析

読者アンケートで同業者調査

例) あなたが読んでいるブログは？気になるメルマガは？

業界の常識を集めて、逆説を考える

例) バストアップは寄せて上げる→寄せたらダメ！

ライバルの顧客の不満をリサーチ

例) 抽象的なアドバイスだった→具体的なアドバイスにする

例) トレーニングきつかった→手軽で簡単にできる

4 : 魅力的なメニューを作る 10ステップ

4：魅力的なメニューを作る10ステップ

1：悩みや願望を集める＝Customer（顧客）分析

新メニューは、基本的には、ニーズがあるものから作る。
ただし、仕入れコストがかからないものは、作ってみて
ニーズを「喚起」する方法もあり

・フロント商品

見込み客 LINE、メルマガ、アンケート、質問サイト、検索

例) yahoo知恵袋 「頭痛 治らない」で調べる

例) google検索「40代 肌 悩み ランキング」で調べる
下の方に出てくる「●●に関連する検索キーワード」も参照

・メイン商品

既存顧客 会話、ヒアリング、アンケート
根本原因は何か？をリサーチする！

例) 料理教室で「朝ごはんの準備が大変で、、、」という雑談

なぜ大変？→料理を作る時間が足りない→一番心配なのは？
→ちゃんとしたものを作れないから、栄養が偏りそう
→今まではどうしてた？→残り物をとりあえずあるだけ出す
→解決した？→結局あまり変わらない。毎日バタバタ！
→何があったら解決？→手早く栄養取れるもの作れたら、、、

「毎朝の18分で、子供に栄養満点の美味しい朝食を
食べさせてあげられる♪超速レシピ7品目レッスン」

4：魅力的なメニューを作る10ステップ

2：解決手段を考える

既存の手法で、解決できるものはないか？

新しい手法を取り入れて、解決できないか？

既存の手法をいくつか組み合わせて、解決できないか？

メソッド名をつけると付加価値が上がる！

3：ターゲットを決める

年代、状況、初心者～上級者、仕事、家族構成、住まい、悩みなどを3つ以上！買ってくれそうな方を明確に！

4：Competitor（競合）分析する

売れている人を参考にするには？

予約状況、お客様の声、お客様の写真、印象で判断する

- ・気になる同業者10人をリストアップ
- ・気になる他業者5人をリストアップ
- ・価格を並べて、相場観を確認する

パッと見て目立つところ、良いところ、良いワードを書き出す

↓
モデリングする

逆にイマイチなところ、弱そうなところ、弱いワードを書き出す

↓
その逆をできないか？考える

4：魅力的なメニューを作る10ステップ

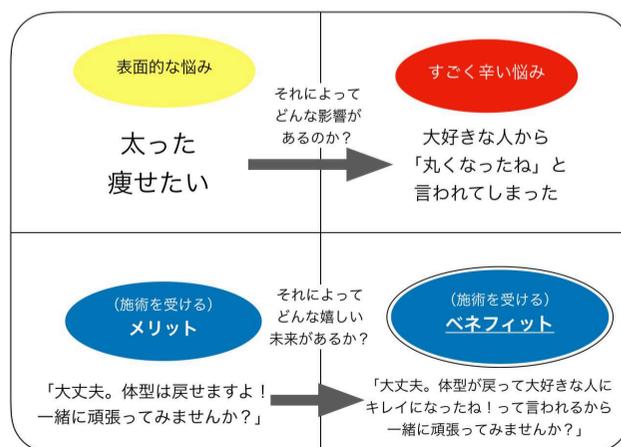
5：コンセプトを決める

- 1つの悩みにフォーカスする
例) 気になる毛穴をとことん解消！
- 常識の逆説を見せる
例) メイクしたままできる！●●美顔フェイシャル
例) 食べながらスルッと痩せる！
- 数字を入れる
例) 2ヶ月でウェストマイナス10センチ！
例) 5歳若く見える美ボディへ！
- 手軽さを強調する
例) 料理初心者でもカンタンにできる♪●●レッスン
- 掘り下げてエピソード、ストーリーを書き出していく

6：ベネフィットを明確にする

ベネフィット＝プロミス！言い切ることが大事

肌がキレイになる→だから？→透明感が出る→だから？若々しく見える→だから？→周りから羨ましがられる→だから？→自信がついてアクティブになる→だから？→人生が楽しく幸せが増える



4：魅力的なメニューを作る10ステップ

7：スペックを決める

- ・ 施術時間

効果が最も出る時間に設定する

- ・ 限定性

人数、期間、対象者を限定するほど魅力が強くなる

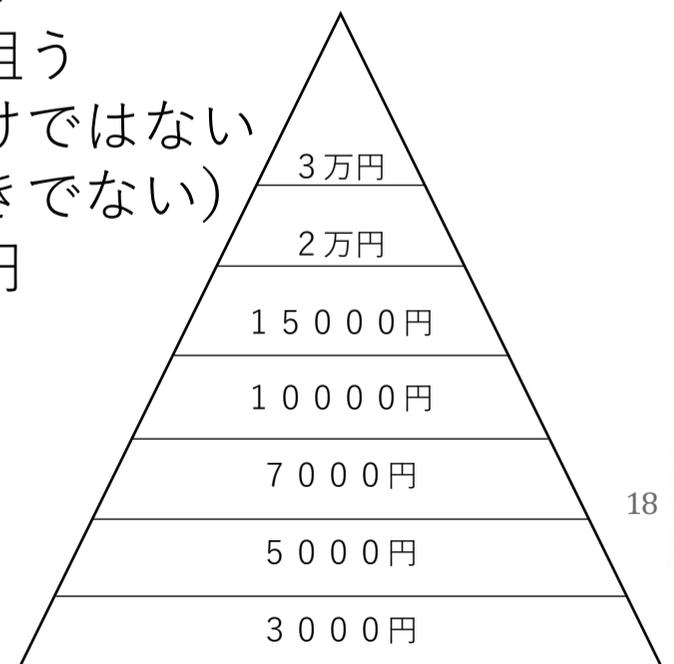
- ・ コース設定

効果に差があるなら、松竹梅の3コース
時間だけの違いなら、1つか2つで良い
自信を持って奨められるなら、1コースでズバツと
既存メニューの改良版なら、既存顧客様だけは旧メニューと
新メニューをチョイスできるようにする

- ・ 価格

価格は相場の中央値より、やや高めを狙う
客層のトライアングルの1つ、2つ上を狙う
師匠、先生より安くしないといけないわけではない
(そもそも激安の先生の技術を導入すべきでない)
効果のない1万円より、効果の高い3万円

人は値段ではなく効果で買っている！



4：魅力的なメニューを作る10ステップ

・支払い方法

一括、分割、月額課金

回数券やプリペイド、コースなど高単価商品は、現金払い以外を必ず取り入れる！

対面でのクレジットカード決済、スマホ決済、オンライン決済、デビットカード決済、電子マネー決済、QRコード決済、コンビニ払いなど種類は、多岐に渡る。業者により、特徴、限度額、手数料が変わるため、使っている人から話を聞く！

例) スクエア、楽天、ペイパル、ストアーズ、ベイス
LINE Pay、PayPayなど

・クレジットカード決済を導入すると、手数料がもったいない？

例) 売上20万円、客単価1万円の店で手数料3%の決済導入

もし既存客全員が、クレジットカード決済になったら？

↓

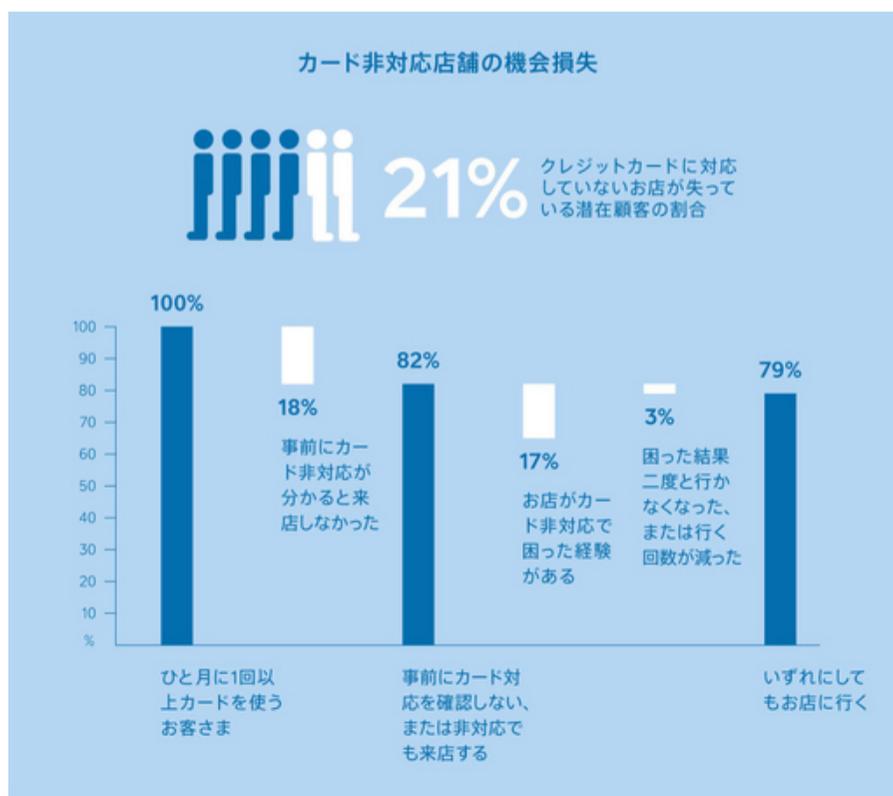
20万円×3% = 6千円の手数料負担が増える

↓

でも3万円回数券が売れた

↓

結果2万円以上のプラス



4：魅力的なメニューを作る10ステップ

8：魅力的なメニュー名をつける

- ・メニュー名に入れる要素

誰が？どこが？何が？どうなれる？（具体的に）
どのくらいで？（3、5、7の数字を入れる）
相反するワード（例：食べ痩せ、●●なしで）

- ・副詞を入れる

例）ふわっと、サクッと、スパンと、カンタンに、ほっそり羽が生えたように、とろけるほど、ジュワッと・・・

- ・マジックワードを入れる

例）カンタン、絶品、一気に、超●●、魔法の、秘訣、秘密
カ法則、ルール、方程式、黄金律、基本、公式、楽チン
～なしで、ステップ、究極の、メソッド、ゼロから
初心者の、～限定、～専門、意外な、一流の、ダントツ・・・

- ・言葉を掘り下げる

例）小顔矯正ってなに？→お顔の歪みやむくみをとる
→小さくなる→可愛く美人に見える→5歳若見え！

- ・良い表現を探す方法

アマゾンリサーチ、ライバルリサーチ

例）運動せずに2か月で3～5キロ痩せる！40代からの食べ痩せダイエット
たるみとくすみを解消！首すじまでほっそり色っぽく♪小顔矯正フェイシャル
ラテスパ好きのあなたに贈る！2ヶ月集中、毛穴とクスマが一気に解消！
プレミアムコース

4：魅力的なメニューを作る10ステップ

9：実績作り & 効果測定

モニターで感想と写真をもらう
効果を検証する
施術時間は収まるか？確認する
価格との整合性は取れるか？確認する

10：特典をつける

- ・ベネフィットをより強めるもの

アロマオイル、ハーブティ、限定食品
アフターフォロー（LINE、メール）
補完するもの（動画、テキスト）

- ・主催者に関連するもの

愛用品、オススメ品

- ・価格的なお得さになるもの

割引、手数料0円、延長



特典が欲しくて買う人もいる！

メニューと関連したものでないと、かえってマイナス



5 : モニターから濃密な
感想を獲得する秘訣

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニターの募集先3パターン

1) 友人や知人などに、クローズドで募集をかける

メリットは、これから開業する方でもやりやすい。
デメリットは、安くしても有料だとお願いしにくい。
友人関係によっては無料でないと集まらないことも。
感想が薄くなりやすい。

開業を応援してくれる友人知人がいる方に、オススメ！

2) 既存顧客さまに、クローズドで募集をかける

メリットは5つ。
サロンの価値を理解した方が対象のため、スムーズ。
価値を理解した方のため、濃い感想をもらえやすい。
新メニューを安く受けられることで、還元になる。
ウェブやブログ、SNSで正規価格でリリースできる。
お久しぶりの方が、戻ってきてくれることがある。
すでにお客さまが場合は、絶対にこれがオススメ！

3) ホームページやブログ、SNSで募集をかける

メリットは、募集対象者が多いため反応を取れやすい。
デメリットは、考えや価値観が合わない人が混じって
薄い感想が集まる時がある。正規でも受ける可能性が
ある方にも、安く提供することになることも。
お願いできる人がいない！という方にオススメ

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニター募集をするメリット

お客様のメリット＝新メニューを安く気軽に体験できる
サロン側のメリット＝効果の検証、感想や写真が集まる

・モニターのお願いをする手段

過去に来てくださった方にメールでお願いする
既存のリピーターさまに直接口頭でお願いする
既存の全お客さまにメルマガなどでお願いする

手紙でお願いすると、手紙で返事をしないといけない
と思ってしまう、プレッシャー、負担になるため、
口頭か、個別のメールか、一斉メールが理想。

・モニターで集めること

1) 単発メニューのモニター

施術を受けての感想

変化がすぐに出る場合はビフォーアフター写真
ツーショット写真、施術中の写真

2) 継続メニューのモニター

施術を受けての感想＋その後の変化や成果の感想

1回目、途中、終了後のビフォーアフター写真
ツーショット写真、施術中の写真

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・これはダメ！モニター募集で失敗するNGメール例

無機質で心が動かない表現では、失敗する！

例) 新メニューのモニターさんを募集します！

このたび、モニターさんを募ることにしました。
ぜひ、モニターにご協力いただけませんか？

施術内容：●●

期間：○ヶ月（週○回）

料金：無料

以下のルールを守ってくださる方限定です。
ビフォーアフター写真を撮影
感想を書いていただく

アンケートにご協力いただけたら幸いです。
ご興味がある方は、こちらまでご連絡ください。

- ・モニター募集で反応をいただく5つのポイント

1) モニター募集をする目的を明確にする

なぜ募集するのか？目的を最初に書く。

「なるほど、だからこのメニューを導入するのか！」

そう納得して、協力するかしないか考えやすくなる。

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニター募集で反応をいただく5つのポイント

2) モニターに応募するメリットを明確にする

無料や格安のモニターでも、貴重な時間と労力を使ってサロンに足を運ぶため、メリットを打ち出した方が良いでしょう。

このメニューを受けると、どうなれるのか？

このモニターに協力すると、誰の何に役立てるのか？

3) どういう経緯があるのか？ストーリーを入れる

どういう経緯で、モニター募集する結論に至ったのか？
ストーリーや思いが見えるほど、読み手の心が動く。

4) お客様が安心して協力できる気配り（配慮）をする

不安や気になることがあると、応募しにくくなるため募集段階で、それらを払拭できるよう、詳細を書く。

5) 協力しよう！応援しよう！と感じる言葉を入れる

力を貸していただけませんか？（貢献心）

ご協力いただけませんか？（貢献心）

こうしていただけたら嬉しいです。（奉仕の精神）

ひと肌脱ごう！と思うと、人は協力者したくなる！

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニター料金の考え方

できれば3割引から半額。なるべく無料は避ける。どうしても無料の場合も実費経費分は出してもらう。但しビジネスの状況によって変わる。

・モニター募集のお願いメール全体の流れ

お客さま個人に向けた、パーソナルメッセージ
お客さまのおかげです！という、感謝の言葉
ここ最近の出来事が書かれた短いストーリー
新メニューの導入の経緯
モニターを募集する目的
どんなメリットがあるか
不安を払拭する言葉
力を貸して欲しいという素直な言葉

・モニター募集要項に書くこと

施術内容
施術場所
期待できる効果
募集期間、実施期間（必ず決める！！）
募集人数
お願い（何を欲しいか）
料金
連絡方法

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニター募集のお願いメール例文（一斉送信）

こんにちは！●●（サロン名）のAです。子どもの幼稚園入園をきっかけに、自宅サロンを開業して3月で2年が経ちました。今までやってこられたのは、いらしてくださったお客様のおかげです。感謝の気持ちでいっぱいです。本当にありがとうございます！

さて、今までは大きな宣伝もせず、ご縁のあった方に来ていただいてました。ですが、子どもが中学校に入学します。自分で何でも出来るようになったこのタイミングで、サロンメニューを一新することにしました。産後、授乳後、悩まれている方や、年齢とともに重力に逆らえない胸に悩まれている方。バストアップは気になるけど、胸を出すのに抵抗のある方の力にもなりたい。いくつになっても、女性には輝いてほしい！そんな思いを、もっと届けたいと思っています。

それに伴い、新メニューをどうしても作りのです。ただ、今は自宅サロンということもあり、広告を出していません。できれば広告よりも貴重なご縁から、良い出会いがあると嬉しいと願っています。そこで今回、お願いがあって、このお手紙を書きました。今来ていただいている皆さま、力を貸して頂けませんでしょうか？モニター様として、5人以上のご協力が必要です。予定しているメニューはバストアップに特化したものです。バストは隠したままの施術です。初めての方も安心して施術を受けられます。（全部脱がなくても施術できる！というのが、他にない強みです）また、施術代は、無料とさせていただきます。お願いしたいことがございます。

施術内容：●●●

期待できる効果：●●●（●●●の効果もあります）

期間：○ヶ月間（週○回ほどいらしていただけたら幸いです）

- ・ビフォーアフター写真を撮らせていただきたい（顔は写らないので個人は特定できません）
- ・ご感想を書いていただきたい（慣れていない方のためにイメージ文も用意します）
- ・施術代は無料。○○代としての○○円だけ、ご負担をお願いします。

ぜひ、お力添えをお願いできないでしょうか？お友達やお知り合いでも、ご協力いただける方がいましたら、もちろん嬉しいです^^協力するよ！バストアップならやってみたい！ひと肌脱ぐよ！そう思っただけの方は、メールか電話でご連絡をいただけませんか？よろしく願いいたします。

メールアドレス、電話

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

・モニター募集のお願いメール例文（個別送信）

こんにちは●●さま、こんにちは！お久しぶりです。●（サロン名）のBです。道端でお会いすることもなくなってしまいましたが、その後、いかがお過ごしでしょうか？お嬢様はぐんと成長されて保育園で元気に走り回っていることなのでしょうね。あの当時の私は、●●な毎日でしたが、何とかやってこられたのは、●●さまのおかげです！本当にありがとうございます！

ところで、長らくお休みをいただいておりますが、実は、この春に自宅サロンを再開することになりました。当時3歳だった息子はもう5歳になります。気持ちを新たにするため、再開についての思いをこんな感じで、綴ってみました。

（ここに、これまでの経緯や、再開への思いを書いた記事へのリンクを貼る）

ウツ寸前になるほど、心身が荒んでいた時代から、現在までのお話です。●●さまも、似たような経験をされたことがあったら、私も頑張って来たなー！と改めて感じられるかもしれません^^
それで、再開にあたって、子育て中のお疲れにもっと的確なアプローチをしていきたいと考え、●●をメニューに加えることにしました。そこで、今回、●●さまに1つ、お願いがあります。メニュー化にあたり、モニター様として、5人以上のご協力が必要な状況です。そのモニターに、力を貸して頂けないでしょうか？肩こりや腰痛、育児の疲れ改善に、効果があります。安心してお受けいただけるよう、リラクゼーションの気持ち良さをベースに行います。いくつかお願いしたいことがございます。

施術内容：●●（特に辛いところを中心に全身をケアします）

時間：90分

施術風景の写真を撮らせていただきたい

感想を書いていただきたい（慣れていない方のためにイメージ文もご用意します）

施術代は8000円ですが、今回はモニターなので、4000円だけご負担をいただけたら幸いです。

お友達やお知り合いでも、ご協力いただける方がいましたら、もちろん嬉しいです^^協力するよ！
とっていただけましたら、メールでのご連絡をお待ちしております。日時は、相談させていただきます。
どうぞよろしくお願いいたします。

メールアドレス

●●さまへ、感謝をこめて。

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・濃い感想をもらえるアンケート、感想用紙の作り方

1) 感想用紙は、どんな紙を使うべきか？

用紙サイズは、B5くらいが理想。A4でも良いがやや小さめにした方が書きやすい。
白いコピー用紙ではなく、可愛いデザインやイラストなどが入った紙なら感想を書くときに気分良く書ける。

2) 質問項目は、いくつあると良いか？

項目が多いと、ブログやウェブ、チラシ等の媒体に掲載しにくいいためフリースタイルで書いてもらうと良い。

「施術を受けて感じたことや、良かった点など感想を教えてくださいましたら嬉しいです！」

※メニューの改善用のアンケート

何でサロンを見つけましたか？

お越しになる前はなに悩んでいましたか？

予約するにあたり不安だったことは何ですか？

予約しよう！と決断できたいちばんの理由は？

施術を受けての率直なご感想をいただけますか？

もっとこうだったらいいというご要望や改善点は？

施術を受けて、その後どんな変化がありましたか？

などなど。

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・濃い感想をもらえるアンケート、感想用紙の作り方

3) 感想用紙に書いてはダメなNGワード

サクラっぽく見える言葉を引き出すワード

「まだ来たことがない方へのメッセージをぜひ！」

自己満足で終わる5段階評価

Q：サロンの雰囲気は？ 1 2 3 4 5

Q：施術の満足度は？ 1 2 3 4 5

4) お客さまが感想を書きやすくなる工夫

過去にいただいた感想をファイリングして置いておく。
サンプルの感想を作って、横に添えておく。

「こういう風を書いてという意味ではなく（笑）イメージとしてのサンプルです。文面は●●様の自由にお書きくださいね！」と補足

- ・気持ちよく感想を書いてもらうお願いのポイント

- 1) いつも来てくれていることへの感謝
- 2) より多くの方にこうなってもらいたいという思い、目的
- 3) 1つお力をお借りしたいのですが、、、と切り出す
- 4) 受けてみてどうだったか？良かったポイントを感想として書いていただけないでしょうか？とお願いする
- 5) 可能ならば過去にもらった感想を例としてお見せしてこんなイメージですと伝える

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・良い感想をもらえる、感想用紙の文例と雛形

本日は、貴重なお時間を提供くださり、ありがとうございました！
改めまして、施術を受けてのご感想をいただけたら幸いです。
例えば、こんな流れなら書きやすいと思います。

- ・来る前はこんな不調があった
- ・施術を受けてこんな感じだった（良かった点）
- ・施術後はこの辺りが変化していた（あれば）
- ・そのほか、感じたこと

この度は、ご感想にご協力を、ありがとうございました！
身体の不調に悩んでも、施術を受けに行く勇気が出ない方は
世の中にたくさんいらっしゃいます。でも、いただくご感想の
おかげで、そういう方が一歩を踏み出す勇気に繋がります。
お力添えに、心から感謝します♪

ご感想をブログやSNSに掲載する際のご希望を、お教えてください。
フルネームでも可 苗字だけなら可 イニシャルなら可

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・番外編！日頃のやりとりで感想を書いてもらうお願いのポイントとセリフ例

あなた「●●さま、いつもいつも、本っ当にありがとうございます！」

お客様「いえいえこちらこそ。おかげで体がスッキリしてきました。」

あなた「すごく腰周りが痩せましたよね♪お肌もツルツル！●●さまのように喜んでくれる方がいらっしゃるたびに、みんなどんどんキレイになってー！っていつも思っちゃうんです^^」

お客様「あはは。そうですよね。」

あなた「ブログ見てくださっている方も大勢いらっしゃるんですけどね」

お客様「まあ、そうですよね。」

あなた「でも勇気が出ない方も多いのかなって。エステって売り込まれる！って思ってる方も多いし（笑）」

お客様「ああ、ありますあります。●●さんなら、平気なのに（笑）」

あなた「わからないですもんね。あ、そうだ。●●さん1つお願いが。ちょっと力をお借りできないかなって。お時間少しありますか？」

お客様「はい、大丈夫ですよ。なんですか？」

あなた「何回か施術を受けてみてどうだったか、良かったポイントを感想として書いていただけないでしょうか？><」

お客様「感想ですか？」

あなた「はい。やっぱり私がいくらブログで、良いよー！って言っても嘘くさいですし（笑）実際に受けてくださった●●さまの声を聞いたら行きたいなーって思っている方に、勇気を届けられるんですよ。どんな感じか、イメージもできると思うんですよ。」

お客様「ああ、なるほど！私もブログにあった感想は読みました。」

あなた「はい、そういうのって書いたことありますか？」

お客様「口コミみたいなのは書いたことありますが、ちゃんとはないかな。どんな感じですか？」

あなた「例えば、こういう感じとか。もちろん、あくまでも参考なので、自由で大丈夫です。」

お客様「わかりました。いいですよ。私の感想で良かったら使ってください。」

あなた「ああー！もう、ありがとうございます。嬉しいです！」

5：モニターから濃密な感想を獲得する秘訣

- ・お写真の顔出しOKをいただくお願いの仕方

「顔出し」という言葉を使うと、恥ずかしいと感じやすいので、言葉を変えてお願いすると良い。

1) 前フリで思いを伝える

あなた「これこれこういう思いで、お客さまに喜んでいただけることが幸せでこの仕事を続けているんです♪」
お客様「へー。そうだったんですね！」
あなた「はい。ただ、まだ来たことがない方にとっては、キッカケが見つからなかったり、不安もあったりするんですよ。」
お客様「まあそうですよね。」
あなた「●●さまも、やっぱり予約する前は不安はありました？」
お客様「うーん、ちょっとは不安だったかな。でも来て見てよかったですよ。」
あなた「ありがとうございます。そういう理由があって、ブログではいつも皆さまのご感想やお写真を、お借りしているんです。」
お客様「ああ。確かに私も、見ているうちに申し込めました。」
あなた「皆さまが、協力してくださるおかげで、今の私がいるんですよ。幸せを増やすのをお手伝いいただきたくて、甘えちゃってます♪」

2) 本題で写真顔出しの許可を取る

あなた「あ、さっきのお写真も、すっごーく素敵に撮れたので、ブログでお借りしても良いでしょうか？ ^ ^」
お客様「んー。恥ずかしいな（苦笑）私なんかで良いんでしょうか？」
あなた「もちろん！このお写真が良いんです！私も実は恥ずかしい人なのでアプリでいつも加工してます（笑）」
お客様「じゃあ、キレイに加工してください（笑）」
あなた「お任せください（笑）」

ポイントは、遠慮せずに、楽しそうに伝えること！
(良くも悪くもお客様は引っ張られる・類似性の法則)

6：高単価商品
(回数券・プリペイドカード
コースメニュー)
直接の施し・継続か高額

6：高単価商品（回数券・プリペイド・コース）

- ・回数券 **リピート率、継続率、来店頻度アップ**

例) 5000円の全体の10回券 ●●の特典付き

メリット わかりやすい！自由に使えるから便利で買いやすい！

デメリット 料金が違う別メニュー利用の際に差額精算が手間

メニューの種類が少ない、固定のお客が多いサロンにオススメ
プレゼント用にも使える

- ・プリペイド **リピート率、継続率、来店頻度、客単価アップ**

例) 50000円で、52000円分使える

メリット 自由に使えるから便利で買いやすい！差額精算がない
オプションが入りやすい

デメリット 履歴の把握、管理がやや手間

メニューの種類が多い、変更するお客が多いサロンにオススメ
プレゼント用にも使える

- ・単発コース（組み合わせ型） **客単価アップ**

例) 1ヶ月分の疲れをまとめて解消！至福の眠りと幸せな癒しの
プリンセスコース（整体60分＋リフレクソロジー60分）

メリット 1回ずつなので、利用しやすい

デメリット 時給単価としては下がる

通常メニューにも、キャンペーンメニューにも使える

6：高単価商品（回数券・プリペイド・コース）

- ・継続コース（回数型） **リピート率、継続率、客単価アップ**

例）ほっそり美脚になれる！リンパマッサージ9回コース

例）お料理初心者のための全5回初級レッスン

メリット ペースに合わせて通えるため続けやすい

デメリット 途中で間が空くと成果が止まる

回数券に近いイメージ。期間はある程度は決めた方が良い。
マイペースなお客さまにオススメ

- ・継続コース（期間型） **リピート率、継続率、客単価アップ**

例）3ヶ月集中ダイエットコース（全12回）

例）編み物初心者さんのための2ヶ月集中レッスン（全4回）

メリット 意識を高く保てれば成果が出やすい

デメリット ハードルが高く息切れしやすい

回数もある程度は決めた方が良い。
目的意識が強い、意識が高いお客さまにオススメ

- ・継続コース（会員型） **リピート率、継続率、来店頻度アップ**

例）年会費5500円のマツエク定額会員 毎月の特典付き

例）恋愛カウンセラーの月額制オンラインサロン

メリット 安心して通えて続けやすい

デメリット 変化がないとマンネリが出ることがある

初心者さんのお客さまにオススメ。フロント商品としても使える。

6：高単価商品（回数券・プリペイド・コース）

・回数券の例

4500円の全身整体コース回数券
7000円の小顔コース回数券

1000円ショップで枠が印刷されている名刺サイズのカードを
買ってきて、ワードで表裏を印刷しているケース
ご案内を別紙で作成して訴求（ホームページにもアップ）

回数券のご案内

体調管理や体質改善で、定期的に体のケアで通われる方へ

貴重な時間とお金をかけて、せっかく通ってくださるあなたに、何か還元させて
いただきたいし、楽しく通ってほしい。

そのために、何かできることがないかと、ずっと考えていました。

そこで、メニューには載せていない、人気だった裏メニューがセットになった、
オプションメニュー付き回数券をご用意しました。

オプションメニューは、選んでいただく事ができます。

ただ通っていただくよりも楽しみが増えて、とってもお得ですよ！

また、施術を継続しやすくなり、体質改善も早まる効果も期待できます。

【全身骨格整体コース】

3回券 13,500円 オプション1枚付〔1000円のお得〕有効期限3ヶ月

5回券 22,500円 オプション2枚付〔2000円のお得〕有効期限6ヶ月

10回券 45,000円 オプション4枚付〔4000円のお得〕有効期限12ヶ月

※追加で小顔施術をご希望の場合は、その都度、2,500円をお支払いください。

【小顔コース(全身骨格整体付)】

3回券 21,000円 オプション2枚付〔2000円のお得〕有効期限3ヶ月

5回券 35,000円 オプション4枚付〔4000円のお得〕有効期限6ヶ月

10回券 70,000円 オプション8枚付〔8000円のお得〕有効期限12ヶ月

- 回数券は、購入していただいた日から、ご利用可能です。
- ご家族でお使いいただけます。
- 払い戻しは致しかねます。
- お支払いは一括払いとなります。（クレジット払可）
- 有効期限は、購入日からの期間となります。
- 特典のオプションは、以下からお選びください。

【オプションメニュー】

頭皮ケア (1,000円) オプション券1枚
バスタップ (1,000円) オプション券1枚
漢方湿布 2袋 (1,000円) オプション券1枚
ハンドケア (2,000円) オプション券2枚

詳細は、お気軽にお問い合わせください。



6：高単価商品（回数券・プリペイド・コース）

・プリペイドカードの例

施術に使えるプリペイドカード（特典なし）
 ラベル屋さんという無料ソフトで作成したケース
 ニュースレターとライン公式アカウントで訴求

Lino*a 美通信 2019年 vol.4

こんにちは！ナチュラルビューティー リノアの井口紀子です。
 先月、休みをいただきベトナムのダナンへ旅行に行ってきました。
 ベトナムは初めてで、バイクの多さにビックリしました！！
 3～4人乗りで走っているのが当たりまえ！
 信号が無い場所は、大げさですが、命がけで道を渡り、歩道を歩いていてもクラクションを鳴らされたり。（笑）



そんなバイク王国のベトナムですが、お料理が美味しかったですよ♪
 本場の生春巻きは、絶品でした。
 写真は、世界遺産の街、ホイアンです。夜になると、街中がランタンの灯りで幻想的になります。
 また楽しい旅の思い出ができました♪

40代でも、 潤いのあるお肌に育てると、小じわも解消できますよ♪

目じりから口の横まで、ちりめんじわが出るから、「人前で笑いたくない」
 そうお悩みだった40代のMさま。
 ラテスパで、不要な角質を丁寧にケアしてから、サロンの化粧品で
 自宅ケアしていただきました。
すると、1週間でお肌が潤い、小じわが改善されてきました！
 お肌も明るく透明感もでてきましたね♪



【お客様のお声】
肌の調子がイイ！！
 まだ本調子ではないけど、乾燥が和らいできたし、笑うとまだシワだけど、つっぱり感が本当に弱まりました。使うスキンケアのアイテムが少なくて、ドレッサーもスッキリしました。

<お写真は、ブログでご覧いただくと、分かりやすいです。>

いつまでも若々しさを保っていたい人だけ使って下さい！！

ありがたい事に、サロンを続けていられるのは、お客様のおかげです。
 だから、サロンを続けていれば、お客様も私自身も歳を重ねるわけで、
 年々悩みも変わっていくし、増えますよね。
 そこで、エイジングケアを強化するアイテムを、探しました！！
はっきり言って、コレを使わなかったらモッタイナイ！！
 いつまでもキラッと輝く、若々しさを保っていたいあなただけ、使って下さい。
 今、お使いの化粧品にプラスするだけの手軽さです。
使い続けることに実強りと潤いが感できる、魔法のパウダーです♪
 ほうれい線や、目じりのシワ、ニキビ跡のクレーターや、赤みや肌荒れにも効果的ですよ。

<コストパフォーマンスも、効果も、かなりイイですよ♪>
パウダーエッセンス…5g(朝晩使用で約3か月使えます)
商品価格 12000円(税別)
 ただ、魔法とは言いましたが、この世の中に魔法にかかる化粧品はありません！！
 だからこそ、結果の出る方法を、レクチャーいたしますね。

お得なプリペイドカードを作りました♪

8名様限定！！
 100000円(税込)…110000円分
 50000円(税込)…54000円分
 30000円(税込)…32000円分

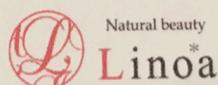
日頃、リノアをご利用いただいているお客さまに、1年の感謝の気持ちを込めて、
 お得なプリペイドカードを作りました！！
 通常のメニューはもちろん、今回のキャンペーンのお支払でもご使用いただけます。
 さらに、キャッシュレス決済(クレジットカード)ですと、5%のポイント還元もありますので、ますますお得になりますよ♪
 8名様限定ですので、お早目に！！(商品のご購入は対象外となります)

Lino*a プリペイドカード

【有効期限：2020年 月 日】

お名前 様

- ・こちらのカードは、ご本人様のみご使用いただけます。
- ・通常メニュー以外に、限定メニューやキャンペーンメニューにもご使用いただけます。
- ・但し、化粧品などの物販品の購入にはご使用いただけませんので、ご了承ください。
- ・記入してある、有効期間内にご使用ください。



【ご利用可能金額 54,000円】

月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円
月	日	ご利用額	円	残高	円

6：高単価商品（回数券・プリペイド・コース）

・プリペイドカードの例

施術に使えるプリペイドカード（特典なし）

パワーポイントで作ったケース

ご案内を別紙で作成し、ニュースレターに同封して訴求

プリペイドカードのご案内

定期ケアで健康維持を心がけている方へ

いつもフットケアサロンカノンをご利用いただきありがとうございます！
お忙しい中、貴重な時間とお金をかけて通ってくださる皆様に、もっと気軽にご利用いただけるサービスをご提供したいと思い、この度大変お得なプリペイドカードをご用意いたしました。

限界がきてからのSOSケアではなく、定期的なメンテナンスをすることでトラブルが起きにくくなり、快適な毎日を過ごせるようになります。ぜひ、お役立て下さい。

購入額 30,000円 → ご利用額 **32,000**円（2,000円お得♪）
※有効期限6ヶ月

購入額 50,000円 → ご利用額 **54,000**円（4,000円お得♪）
※有効期限12ヶ月

- ◆プリペイドカードは、購入した日からご利用いただけます。
- ◆有効期限は購入日からの期間です。
- ◆ご購入後の払い戻しはできません。
- ◆ご家族でご利用いただけます。
- ◆サロン内のお支払いすべてにご利用いただけます。
- ◆ホットペッパーのポイントはつきません。ご了承ください。



・回数券、プリペイド、コースが売れる秘訣

- 1) 通う気満々の人、次回予約を入れた人、すでに通っているリピーター様などにオススメする。
- 2) プレゼント用も用意しておく
- 3) 回数券やプリペイドは、こちらで管理できるようにしておく

例) こちらにこのように記載していきますね。ただ、ずっと財布に入れておくのはちょっと、という方や、持ってくるのを忘れてしまうのが不安という方も結構いらっしゃるんですよね。カード自体は、こちらで保管しておいて、毎回ご利用の際に、残額をお見せするようにしましょうか？

（こう説明して、カルテと一緒にカードをクリップで挟んでおく）

7 : キャンペーンメニュー

直接の施し・継続か高額

7：キャンペーンメニュー

1) キャンペーンの6つの目的

新規対策（新規集客アップ）

既存対策（Life Time Value：顧客生涯価値アップ）

閑散期対策（売上低下防止）

繁忙期対策（さらなる売上アップ）

ボーナス商戦は6月10日から7月末、11月15日から12月末

休眠客対策（休眠客の再来促進）

そのほか（LINE公式アカウントの登録促進など）

2) キャンペーンの例

- ・オープニングキャンペーン（1～2ヶ月程度）
- ・●周年記念キャンペーン（1～2ヶ月程度）
- ・ご紹介キャンペーン（1ヶ月程度）
- ・顧客様への還元キャンペーン（1ヶ月程度）
- ・サロン移転キャンペーン（1ヶ月程度）
- ・LINE公式アカウント導入キャンペーン（1ヶ月程度）
- ・季節ごとのキャンペーン（1～2ヶ月程度）

1月 新年のお年玉キャンペーン、新春キャンペーン

2月 バレンタインキャンペーン

3月 卒業式・入学式前の●●キャンペーン

4月 ブライダルキャンペーン

6月 初夏のダイエットキャンペーン

10月 秋の乾燥肌対策キャンペーン

12月 クリスマスキャンペーン、年末キャンペーン

年に何回やったら良いかは反応次第。概ね3～5回で収める。

7: キャンペーンメニュー

3) キャンペーン事例

Lino* 7周年キャンペーン

H31.6/7(金) ~ 7/31(水)まで

◇ アニバーサリー フェイシャル 70分 ... 10800円(税込)

(2種のパック付きフェイシャル+デコルテマッサージ+ヘッドマッサージ)
今の、あなたのお肌の状態に、合わせたオーダーメイドトリートメントです。
お悩み別で、保湿・鎮静・毛穴の3種類のパックから、2種類を、お選びいただき
お手入れいたします。

◇ アニバーサリー ボディ 100分 ... 14800円(税込)

(お尻の筋肉ほぐし10分+むくみ解消オイルトリートメント90分)
梅雨時期のカラダのむくみを、お尻の筋肉を緩める事で、解消します。
血流が良くなる事で、じんわりとカラダも温まり、巡りがよくなりますよ!

【お得なセット割り】

- ◇ アニバーサリーフェイシャル+アニバーサリーボディ 25600円→23000円
- ◇ アニバーサリーメニュー(フェイシャルorボディ)+お好きな60分以上のメニューを
受けていただくと、施術代合計金額より、1000円割引いたします。



ラテスパ好きのあなたに贈る!

◇ 2ヶ月集中、毛穴とクスマが一気に解消できる! プレミアムコース ... 43200円(税込)

<内容>

- ・ラテスパ×4回(月2回で2ヶ月)
 - ・バイオラプのクレンジング×1個 付き
 - ・ラテスパで使用しているサクラソープ×1個 付き
- 美肌の為に、洗うことを、徹底的に見直した、
2ヶ月集中コースです。サロンのお手入れと、ご自宅での『洗う習慣』、『洗うもの』を
見直す事で、お肌悩みの原因の一つ、乾燥しづらい健康なお肌の土台をつくります。

期間中、化粧品が、
消費税分の8%オフで
お買い求めいただけます!



春の限定フェイシャル♪

H31.3/21(木)~5/12(日)まで

春のお肌は、冬の気温や乾燥によって、肌代謝が低下しています。
ゴワゴワしたり、毛穴の汚れが排出されづらくなったり、乾燥して敏感に
なりやすいです。そんなお肌に、毛穴の汚れや、角質ケアをして、栄養を
たっぷり与える、フェイシャルがオススメです!
さらに、代謝upさせる為に、背中・首のコリを緩めて、血行を良くします。
潤い満タンの、お肌は、イキイキと、内側から艶めきますよ♪

春のうる艶トリートメント 90分 ¥13,000-

【トリートメント内容】

背中のおイルマッサージ20分→フェイシャル70分
(クレンジング→洗顔→泥パック→ヘッドマッサージ→
フェイシャルマッサージ→栄養パック→デコルテマッサージ→整肌)



3月	2019						
日	月	火	水	木	金	土	日
					1	2	
3	4	5	6	7	8	9	
10	11	12	13	14	15	16	
17	18	19	20	21	22	23	
24	25	26	27	28	29	30	
31							



毎月の、お休み、ご予約状況など、
ブログで更新します♪
その他、美容情報なども、
お伝えしますので、ご覧下さいね。

夏のキャンペーン! ~美足!小顔!~ キレイなわたしで夏をスタート♪

もうすぐ本格的な夏到来。
今年の夏はワンランク上の自分で夏を楽しみませんか?



小顔&美足になって、キレイなわたしで夏をスタートできる!
初夏限定のプレミアムコースができました♪

~ Kanon プレミアムフルコース ~

爪もかかとも美しく!むくみも疲れもすっきり!

- ・大人気のフットケアフルコース
(爪ケア+角質ケア+クレイパック+リフレクソロジー)

この大人気コースに加えて、さらに3つの嬉しいメニューが全て受けられます。

- ・すっきり小顔&目パッチリ! ヘッドリンパマッサージ
- ・サンダル映えする華やかな足もとに変身 彩リマニキュア
- ・クリームが苦手な方にもオススメ!
さらっと保湿フットローション(200ml)プレゼント
(夏に嬉しい消臭殺菌効果あり♪)

【施術時間】 180分

※各メニューの時間配分は足の状態やご希望により変わります

【料金】定価20,520円 キャンペーン価格 18,000円

【キャンペーン期間】 2019年6月15日(土)~7月30日(火)

*予約受付は、6月7日から。

LINE@でお知らせします。ぜひご登録ください。

こちらから登録できます→



7 : キャンペーンメニュー

3) キャンペーン事例

2019年☆年末キャンペーン

期間:11/29日(金)~12/30(月)

~1年頑張ったご褒美に、極上な時間を~

■ 極上スペシャルトリートメント ... 160分 23800円(税込)

(デトックスボディ90分+温熱パック+リフトアップコラーゲン&ヘッド70分)

ガチガチに凝り固まった、肩・首を温熱ミネラルパックで温め、血行促進させます。こわばった筋肉を緩めることに適した、オイルを使用することで、さらにカラダの緊張が緩みますよ。フェイシャルでは、今回の美通信でもご紹介した、魔法のパウダーを使い、ピンと張った艶肌に仕上げます。また、首~お顔までパックは引き締め効果もありますので、年末のイベント前にとってもおススメですよ♪



■ ご褒美トリートメント ... 140分(ボディ80分)17800円(税込)

... 120分(ボディ60分)15800円(税込)

(ボディ60分または80分+フェイシャル60分<ラテスパまたはコラーゲン>+ヘッド)

今回は、リノアで人気のラテスパとコラーゲントリートメントが、選べるコースにいたしました! ラテスパでは、イベントの多いこの季節、首やデコルテのアクセサリがキレイに輝くように、デコルテまでケアいたします。また、コラーゲントリートメントは、ヘッドマッサージでバイオラブの頭皮美容液を使い、お顔を引き上げます! 思い出の写真も、一段とスッキリ写りますよ♪



LINE
はじめました。

只今、多くのお客様がLINEからご予約くださっております!!

リノアのLINE公式アカウントから、24時間いつでも、ご予約・お問合せいただけますので、大変便利です。施術中は、お電話対応を控えておりますので、是非こちらをご利用くださいね。

6月 2019

日	月	火	水	木	金	土
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

2018年☆年末キャンペーン

期間: 12/1(土)~12/30(日)まで

~1年頑張ったご褒美に、極上な時間を~



◆ 極上スペシャルトリートメント ... 160分 ¥22,000-(税込)

(デトックスボディ 90分<足裏温感パック付き>+極上フェイシャル70分)

足裏デトックスパックで、温めながら、ボディトリートメント♪ 引き締め効果が、更にUPしたコラーゲンパックで、年末の暴飲・暴食のむくんだお顔を、スッキリ解消します! フェイシャルオイルは、リニューアルした、バイオラブの美容オイルを贅沢に使用して、お顔のコリを、じんわりとほぐします



◆ ご褒美トリートメント ... 140分 ¥16,800-(税込)

(ボディ 80分+コラーゲンフェイシャル &ヘッドマッサージ60分)

◆ リラックストリートメント ... 120分 ¥13,000-(税込)

(ボディ60分 + フェイシャル<ハーバル or ラテスパ>&ヘッド60分)

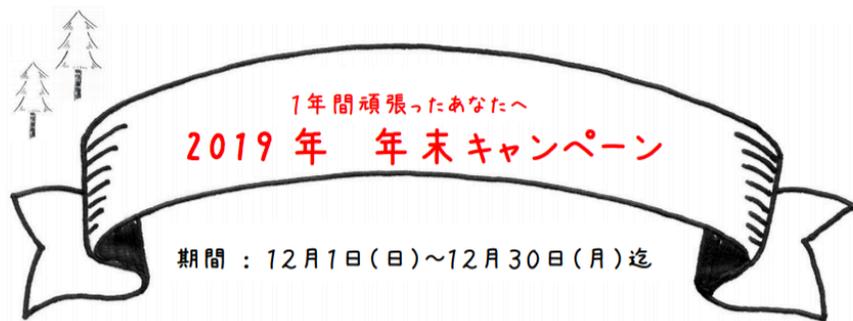


お部屋、ベッドを温かくして、おまちしております♪

* 年末キャンペーンは、他の割引・クーポンとの併用不可となります

7: キャンペーンメニュー

3) キャンペーン事例



◆1年の疲れが取れて、お肌がピカピカの透明に♪

プレミアムトリートメントコース(120分)15,000円

(全身リンパマッサージ、クイックフェイシャル、かかとの角質ケア、リップトリートメント、キレイになるプレゼント付き)

リンパマッサージ(背中、お尻、足、手、デコルテ、ヘッド)お腹以外の全身リンパマッサージで、1年の疲れをリセット。

体の疲れも取れて、お肌もピカピカ♪

普段、お手入れの行き届かない、かかとの角質ケア、リップトリートメント付きです。

一年間頑張った自分へのご褒美に!



◆日頃の足の疲れや、むくみがスッキリ♪

リラックスリフレクソロジーコース(110分)13,000円

(リフレクソロジー、かかとの角質ケア、ヘッド&ハンドマッサージ、リップトリートメント、キレイになるプレゼント付き)

足浴から始まり、膝から足裏まで、徹底的に、バリ島伝統マッサージを行います。

今回は、かかとの角質ケア、ヘッド&ハンドマッサージ、リップトリートメント付きの、スペシャルコースです。

体の芯から温まる岩盤ヒートマットに入ってのお手入れです。年代問わず、妊婦さんでも、施術できます。特に足の疲れや、むくみを感じている方へ。



今年一年の感謝の想いを込めて...

2018クリスマスキャンペーン

一年頑張った自分へのご褒美に☆
保湿力抜群のお手入れで潤う素足♪
日頃の疲れを解消して軽やかな体に!



今回限り! 大変お得なセットです。 <各5セットのみ>
※お一人様2セットまで

A.フットクリーム+フットローション+
ヘッドリンパマッサージ(40分)2回券
通常価格15,588円⇒ **12,500円(税込)**

B.フットクリーム+フットローション+
ヘッドリンパマッサージ(60分)2回券
通常価格18,588円⇒ **14,800円(税込)**

C.冬に最適★保湿セット
フットローション+フットクリーム+ネイルオイル
通常価格7,452円⇒ **5,800円(税込)**

*お渡しは12月1日(土)からになります
*ヘッドリンパマッサージ券の有効期限は2019年3月末です
*お申込は12月25日迄。なくなり次第終了します

女神性が高まり、愛と豊かさが手に入る

ライン友だち限定
キャンペーン!♪

ローズ尽くしの ヴィーナスセラピー

2019年11月~12月 7名様まで



心も体もオーラも、ヴィーナスのように美しく♡

- ・2種類のローズ精油&ローズクォーツのオイルトリートメント(背面全体、デコルテ)
- ・ローズクォーツのストーンヘッドセラピー
- ・ローズクリスタルヒーリング
- ・ローズオラクルカードのメッセージ

セッション時間 140分

料金 18000円

※カウンセリング・お着替え等の時間が、別途60分ほどあります。

11月~12月、ラインの友だち・7名様限定のコースです。

8：新メニュー販売までの スケジュール

8：新メニュー販売までのスケジュール

【受付開始2～3ヶ月前】

1：スケジュール表を作る

販売開始したい日から3ヶ月前くらいで逆算する

2：10ステップでメニューを作り始める

【受付開始1ヶ月半～2ヶ月前】

3：導入ストーリーを書き出す

どういう経緯でこのメニューを導入するに結論に至ったのか？
ストーリーや思いが見えるほど、読み手の心が動く。

回数券の例)

「母を紹介したいんですが、支払いを先に済ませることはできますか？」
「プレゼント用のギフトカードありますか？」「回数券ってありますか？」
このようなお声を、以前から頂いていました。また、最近は、身体の根本改善や体質改善を目的に、定期的にお越し下さるお客さまが、増えてきました。皆さまのご要望にお応えしつつ、前向きにメンテナンスにお越し下さる方をもっと応援したい。そんな思いから、お得なプリペイドカードが出来ました！姿勢や体質の改善など、前向きなメンテナンスに、役立てられますよ♪

4：テストマーケティング（モニター）を手配する

5：予告の予告を始める

テーマを決めて連載記事を書く（結論はすぐ出さない）
ターゲットを常に意識する（どういうことに悩む人向け？）
関連記事をあげる（例：小顔矯正→小顔にまつわる記事）
お客様との会話にもそれとなく出す

8：新メニュー販売までのスケジュール

6：告知用のツールを準備

ニュースレター、店内ポップ、キャンペーンチラシなど

【受付開始1ヶ月前】

7：予告を始めて期待値をあげ、反応を見る

メルマガ、ライン、ニュースレター、ポップ、お客様との会話で準備している過程、モニターの感想と写真を全力で見せる！

「始めるよ！」ではなく「こんなのを始めたいと思うけど気になる方はいますか？価格帯はこのくらいになるかと思えます」とアンケートを取っても良い

反応は、熱量、言葉（定型的でないか）、反応者（濃い方か薄い方か）で見極める。

アンケートの反応が鈍い場合は、思い切って取りやめる！



あなたから買わなくても他で必ず買う！遠慮なくお奨めする！

【受付開始1週間前】

8：リピーター様限定で、先行予約を取り、残席を減らす！

【受付開始】

物販なら、25日から翌月10日が理想

告知は10回1セット！10回告知するまで悩まない！

通常記事の反応5：宣伝記事の反応1が普通なので凹まない！

【宿題】

1：妥協しない、最高のメニューを
実際に作ってみよう！

(顧客がいる方は販売してみる、顧客がいない方は
身近な方で、有料モニターを受けてもらう)

2：プリペイド、回数券、コースの
どれかを作ってみよう！

(顧客がいる方は販売してみる、顧客がいない方は
身近な方で、コースの有料モニターを受けてもらう)

【奥 武志からの挑戦状】

- ・ゼロイチの方は、10月末までに初売上を立てよ！
- ・すでにやっている方は、年内に自己最高売上達成せよ

平均月商1ケタの人→10万円以上

平均月商10～20万円の人→30万円達成

平均月商20～30万円の人→50万円達成

平均月商30～50万円の人→80万円達成

平均月商50万円以上の人→100万円達成

(但し、どちらもお客様からの喜び、感動の声が必須！
売上だけ伸びても負け！)