



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 4

アフターフォローリピート術 アナログ集客

ファン顧客を作る共感型ニュースレター
お客様のハートをワシづかみのお手紙メール戦略
チラシ作り & ポスティングのポイント
ご紹介やクチコミを増やすための秘策

- 1 : リピートの重要性
- 2 : お客様のハートをワシづかみにする
お手紙、メール戦略
- 3 : ファン顧客を作る共感型ニュースレター
- 4 : コミュニティ化という新時代の発想

- 5 : アナログ集客の種類
- 6 : チラシ作り & ポスティングのポイント
- 7 : ご紹介やクチコミを増やすための秘策
- 8 : イベントで出会いを増やす方法

1 : リポートの重要性

1：リピートの重要性

・売上の構成要素「FRAPSモデル」

1：新規集客（New Attract）

2：新規リピート率（Repeat Rate）

月間リピート顧客数（人）÷累計新規顧客数（人）

3：継続率（Persistence Rate）

何回までリピートしてくれているか？

4：来店頻度（Frequency）

5：客単価（Average Amount From One Customer）

総売上÷人数（施術のみ、物販のみ、全部込み）

6：物販（Product Sales）

参考 エステサロン施術66.3%、物販33.7%

（平成14年の経済産業省データ）

7：来店チャンネル（Sales channel・route）

8：顧客生涯価値（Life Time Value）

8つの構成要素のうち、半分を直接左右するのがリピート絡み

・1：5の法則（顧客獲得コスト）

新規顧客に販売するコストは、既存顧客へのその5倍

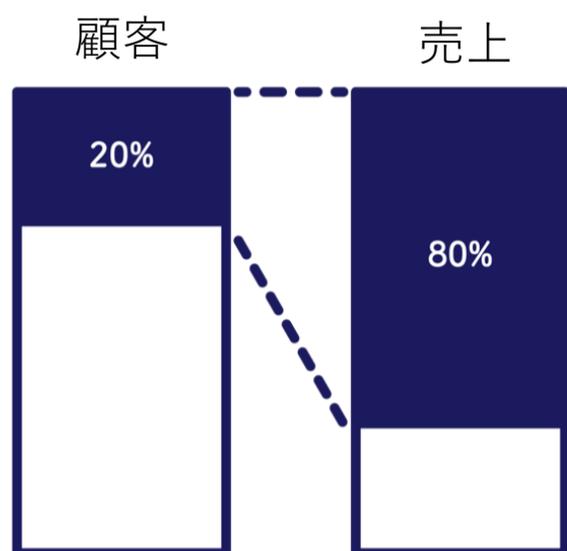
（アメリカのコンサルティング企業Bain & Company社

名誉ディレクター、フレデリック・F・ライクヘルド氏）⁴

既存顧客様（リピーター）を重視することが最大のコスト削減

1：リピートの重要性

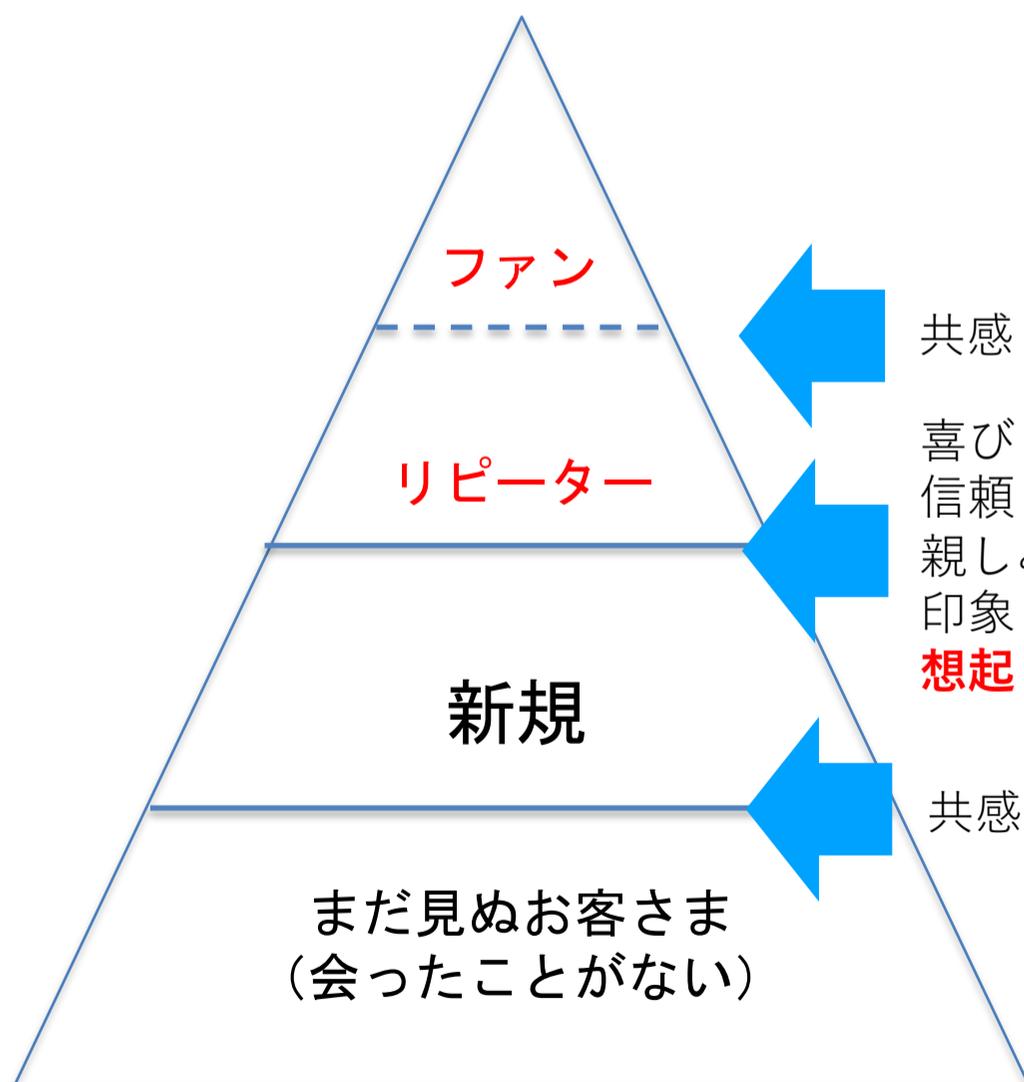
- ・パレートの法則（売上比率）



全顧客の20%が
全体売上の80%を占める。
全商品の20%が
全体売上の80%を占める。

既存顧客様（リピーター）を重視することが最大の売上アップ

- ・顧客階層（顧客比率）



共感（人柄、世界観、哲学）・応援

喜び（満足、承認、気配り）
信頼（素直さ、誠実さ、専門知識）
親しみ（共通点、笑顔、愛嬌、触れ合い）
印象（感動、ギャップ）
想起（アフターフォロー）

共感（人柄、世界観、哲学）

**既存顧客（リピーター）を重視しないことは
ビジネスを半分で終わっているようなもの**

1：リピートの重要性

- ・リピーターのタイプ分け

同じ商品を、同じ目的のために何度も買うリピート
同じ商品を、違う目的のために改めて買うリピート
別の関連する商品をあらためて買うリピート

- ・リピート率アップの様々なアイデア

カウンセリング見直し（未来を見せる、信頼関係を上げる）
割引なし、特典付きの回数券の導入
割引なし、多めに使えるプリペイドカードの導入
価値が高いコースメニューの導入
施術計画書を作る
リピート利用したくなる商品の物販

アフターフォロー

アフターフォローに使えるツール		
	個別配信	一斉配信
アナログ	お手紙、ハガキ	ニュースレター、DM
デジタル	メール、（電話） LINE公式アカウント個別メッセージ	メルマガ LINE公式アカウント一斉メッセージ



メッセージが**直接的**に伝わる
心配りに向いている



メッセージが**間接的**に伝わる
宣伝に向いている

2：お客様のハートを
ワシづかみにする
お手紙メール戦略

2：お手紙、メール戦略

・なぜ手紙やメールでアフターフォローをすべきなのか？

1) 忘れられることが当たり前！

脳は、忘れることで新しい記憶をする特性がある。

2) 「せっかくだから」の日本人の気質を活かす

特に40代以上は「せっかくお手紙くれたんだし！」とまた来店したくなりやすい。

3) 意外とリピートにならない原因はハッキリしている

価格に不満	(価値が価格に負けている)
なんとなく	(印象に残っていない)
忘れていた	(思い出す機会がない)

2 アンケート調査結果：サロンに行かなくなった理由

Q 定期的に通っていたサロンに行かなくなった理由を教えてください。

あてはまるものを全てお選びください。

※複数のサロンで行かなくなった経験がある場合は該当するものを全てお答えください。

	全体	20代	30代	40代
・忘れていた	20.1%	34.2%	14.4%	11.7%
・なんとなく	31.8%	36.9%	32.4%	26.1%
・技術に不満	25.8%	25.2%	29.7%	22.5%
・接客に不満	24.3%	24.3%	27.9%	20.7%
・価格に不満	42.9%	43.2%	41.4%	44.1%
・引越	14.7%	18.0%	18.0%	8.1%
・出産、育児	13.2%	15.3%	18.0%	6.3%
・その他	8.1%	5.4%	4.5%	14.4%

「なんとなく」「忘れていた」が30%以上
30%以上のリピーターさんが特に明確な理由もなく離れて行ってしまう...

2：お手紙、メール戦略

- ・お手紙やメールを送る準備

カウンセラーの場合は、メールやラインのみ。教室やサロンはお手紙が理想（もちろん手書き）

1) 許可を取る

カウンセリングシートに記載する、口頭で伝える。

「たまに、お客様に愛を込めて可愛い封筒でお手紙を送ることがあります。感謝をお伝えしたいだけで、売り込みは一切しませんので、ご安心くださいね。私の個人的な趣味です（笑）季節に合わせた、役立つアドバイスも書いてあります♪NGな場合のみチェックしてください→□」

2) お客様の情報を残す

カルテ、顧客名簿に身体の情報、好み等を残すと良い。それが今後のネタになる！

3) ブログやSNSで手紙やメールを紹介する

どんな手紙やメールを書いているか、なぜ書いているか
いただいたお返事、喜びの声

- ・なぜ手紙が良いのか？（ハガキ、DMとの違い）

DMの目的＝宣伝（知らせる）

手紙の目的＝感謝を伝える（喜んでもらう）

ハガキがダメなのは、DMをイメージしてしまうことと内容が見えてしまうため、無難な内容しか書けないから。

2：お手紙、メール戦略

- ・便箋や封筒はどういうものを使う？

可愛らしい便箋と封筒、切手が理想。自分がお客さまなら、どんな手紙が届いたら嬉しいか？印象に残る？すごいな！と思うか？で考える。

- ・手紙に書いてはダメなNGワード

「またのご来店を心よりお待ちしております」（勧誘感）

「またお会いできるのを楽しみにしています」（勧誘感）

「当サロンでは」（商売感）

「何とかサロンの山田です。」（商売感）

「お越しくださいませ」（商売感）

「このたびはご来店いただき・・・」（商売感）

大手企業や、チェーン店にはできない、パーソナル感を出せるのが、個人ビジネスの強み！

但し、次回予約が入っている場合は、●日にお会いできるのを楽しみに・・・と書いて良い。

- ・新規のお客さまにお手紙を送るタイミングは？

1) 来店されたその日の夜までに投函

翌日に届くことで、感動を呼ぶ

2) ご来店がなければ、1、3、6ヶ月後

途中で2回目にお越し頂いたら時期はズラして良い。

2：お手紙、メール戦略

- ・お手紙に書くべき5つのポイント

- 1) 季節に絡めたあいさつ
- 2) お会いできて嬉しかったという感謝
- 3) プチアドバイスを添える（季節により変わる）
- 4) 季節に絡めた締め挨拶
- 5) 応援や励ましの言葉

**大切な親友に久しぶりに会えて、すごく嬉しかった！
がんばってね！応援してる！という気持ちで書くと良い。**

- ・リピーター、休眠客の方へのお手紙のポイント

- 1) 数ヶ月に1回は送る。メールと手紙を織り交ぜる
- 2) よりパーソナルな内容を意識して書く
- 3) 付き合いが長い方は、またお会いできるのをOK！

- ・封筒と便箋に記載すること

サロン名は便箋に書く。封筒には個人名のみを書く。

- ・お手紙はいつまで書き続けるのか？

新規はなるべく書いた方が良いが、業務量で判断する。
イメージは、最大月30通。（新規は必須＋既存客）

手紙を投函するときは、心を込めて、行ってらっしゃーい♪

2：お手紙、メール戦略

- ・アフターフォローの手紙の書き方（基本の例文）

●●さま

こんにちは。奥 武志です。
昨日は、お越しくださり、ありがとうございました。
お会いできて、嬉しかったです。伺った●●のお話を
とても楽しく聞かせていただきました。

ところで、肩こりがすごく辛いとおっしゃっていましたが
今日はいかがでしょう。もし、辛いなど感じられる時は
ご自宅で、これこれこんな（ここにアドバイスを入れる）
セルフケアを試してみてくださいね。

ここ数日、すっかり寒くなり風邪も流行ってきました。
●●さまも、どうかご自愛ください。

お仕事が忙しいとおっしゃっていましたが、どうかご無理
なさらないでください。

いつも、●●さまのことを、陰ながら応援していますね。

奥 武美

【宿題】

来月セミナーまでの間に手紙を
実際に出してみよう！

- ・ 新規
- ・ リピーター
- ・ 休眠客

お客様がまだいない方は
自分に対して書いてみよう！

3 : ファン顧客を作る共感型 ニュースレター

3：ファン顧客を作るニュースレター

- ・手紙やメールとの違い

個別に送る手紙やメールは、良くも悪くも訴求力が強い。だから、売り込み感がない言葉を紡ぐ必要がある。

手紙で届けるものは、感動。

一斉に送るニュースレター（メルマガ、公式ラインも）は訴求力が弱いので気軽に読めるから、宣伝も書いて良い。

ニュースレターで届けるものは、ワクワク感。

個別ものと、一斉ものの合わせ技が最強！

- ・ニュースレターを送る準備

カウンセラーの場合は、メルマガや公式ラインのみ。準備する内容は、お手紙と基本は同じ。

- 1) 許可を取る
- 2) お客様の情報を残す
- 3) ブログやSNSで手紙やメールを紹介する

- ・ニュースレター用の紙、封筒はどのようなものを使うか？

可愛らしくシンプルな封筒、切手が理想。ニュースレター用の紙は、普通にA4で可。

- ・ニュースレターを送るタイミングは？

最低でも年に4回。最大で毎月1回発行。

3：ファン顧客を作るニュースレター

- ・魅力的なニュースレターにするコツ

- 1) 可能ならば、手書きが理想
- 2) 枠、絵、写真、フォントを工夫して、可愛くする。
- 3) 魅力的なタイトルをつける（なんとか通信）
- 4) 読み応えがある情報量にする（捨てられないくらい）
- 5) キャンペーンなどプラスアルファのご案内も同封

- ・休眠客の方へのニュースレターのポイント

- 1) まずは過去の顧客リストから休眠客をピックアップ
- 2) 何年遡るか？は人に寄って違うので、送れる限り！
- 3) 限界までさかのぼって送る
- 4) その後は、1年経っても来店がない方には送付停止
- 5) 久々の方には、手紙を先に送ってからが理想

- ・ニュースレターはいつまで書き続けるのか？

毎回の発送数が100通を超えたら精査する。

- ・手書きの一言メモは書いても良い？

なるべく書かない方が良いが、信頼関係がある方や久しぶりの方には、書いても良い。

3：ファン顧客を作るニュースレター

・ニュースレターに書くべき5つのポイント

1) 共感記事 (左上)

近況や最近感じていることなど、日常が見えるつぶやき。目的は、共通点を見つけたお客様に親近感を覚えてもらう。今のお仕事に関連付いたものでも、そうでなくても良い。

2) 未来記事 (左下)

私もこうなりたいなとお客さまが未来に期待する記事。感想を使って、あなたもこうなれるよ！と見せる。

3) ノウハウ記事 (右上)

季節や流行りに合わせた、お客さまが知るとプラスになる豆知識、お役立ちの情報。

「10月 お肌 悩み」など検索してネタを集める！

4) お知らせ欄 (右下)

定休日、カレンダー、イベント情報、新メニュー
新商品、モニター募集、キャンペーンなどお知らせ。
QRコード (ウェブ、ブログ、公式ライン)、連絡先。

5) 写真

文字ばかりでは、無機質な印象になる。あなた自身の写真や、お客さまとのツーショット写真などを入れる。人が映ったお写真を掲載することで、親近感が伝わる。写真は、最低2枚以上、必ず入れる！

3：ファン顧客を作るニュースレター

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、命がけて道を渡り、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よ!

40代でも、 潤いのあるお肌に育ると、小じわも解消できますよ!

目じりから口の横まで、ちりめんジワが出るから、「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、若々しさを保ってほしいあなただけ、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。
使い続けるごとに**実張り**と**潤い**が感できる、魔法のパウダーですよ!
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。

<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。

**サンプル
持ち出し厳禁!**

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 美通信 2020年 vol.2

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。
10月になり、気付けば今年もアツという間に、あと3ヶ月となりました!
今年は、何だか急ぎ足で時間が進んでいるように感じるのは、
私だけでしょうか?そして、このコロナで、色々変化しています。
今までチャレンジしなかったような事を、始めるきっかけになった方も
いらっしゃるのでは?私も、この度、新たなチャレンジで、YouTubeを始めました!
なかなか口頭や文章では、伝わりきれないスキンケア方法など、動画で
分かりやすくお届けできたら!と思い、まだまだ不慣れですが配信しています!



サクラソープの泡立て方

リノア公式LINEにご登録下さっているお客さまには、
一足先にご案内いたしました。限定公開なので、
ご覧になりたい方は、サロンにいらした際に
「YouTube見てみたいよ」と声をかけてくださいね!
とっても励みになります!

【ツヤが出て、ふっくら張りのある美肌に激変!】

代謝の良い肌は、年齢を重ねても、美しく生まれ変わりますよ!
ラテスパで使用しているサクラソープを、ご自宅で使用することで、
肌代謝を促進させます!モコモコに泡立って優しく洗うと、不要な
角質や毛穴の汚れを、吸着できます。すると、スキンケアの効果が
発揮できるお肌になり、理想のお肌へと生まれ変わりますよ!



お写真は、ブログでご覧いただくと大変分かりやすいです!

【お客様のお声】

現状維持できれい!そう思って
いましたが、UPしちゃいましたよ!
キレイになる事に、火がつかました!!
この数か月での肌の変化で、健康で
綺麗な素肌になれるんだよね!
50代 Kさま

肌悩み解決の近道!

美容液より、クレンジング・洗顔が大切です!

クレンジングを選ぶ時、どんな基準で選びますか?
例えば、値段、落ちやすさ、肌へのやさしさ、など色々ありますよね。
今ある悩みを解決するには、美容液を選ぶより重要です!
『ただ、メイクを落とすだけのモノ!』『顔を洗うモノ!』として選んでしまうと、
いくらスキンケアを頑張っても、効果が半減!いや、それ以下になります。
クレンジング剤によっては、食器洗いの洗浄成分と同じような物も入っています。
洗剤で、手荒れをするように、毎日、このような強力なクレンジングで顔を
洗っていると、『天然の美容液』でもある、大切な皮脂が奪われてしまいます。
いかに、この『天然の美容液』を残しつつ、洗うかが大切なのです。
そう!皮脂は、私たちにとって、最高の美容液なのです!
汚れは落とすつつ、潤いはキープできる洗顔料がおススメです。
あなたも、洗うことから見直して、理想のお肌に近づきませんか?
今回、リノアおすすめ洗顔セットに、井口セレクトのプレゼントをお付けして
ご用意しました。詳しくは、別紙をご覧くださいね!

【LINE公式アカウントで、便利で簡単に、ご予約できますよ!】

只今、多くのお客さまがLINEからご予約くださっています!
24時間いつでもご予約・お問い合わせできて、とっても便利です。
お友達とLINEするように、私にだけメッセージが届くので、ご安心ください。
最新のご予約状況やサロン情報、お役立ち情報を定期的に配信しています。
また、限定公開のYouTubeも、公式LINEにお届けいたします。
楽しみにしていて下さいね!



3：ファン顧客を作るニュースレター



3カ月後、今より素肌が好きになれる!

スキンケアの基本の『洗顔』から変えて、毎日のお肌の変化でワクワクしませんか?

リノアでは、合成添加物に頼らず、お肌に負担が少ないスキンケアやトリートメントに「これでもか!」というほど、こだわっています。自然治癒力を高め、お肌が元気になるモノを、厳選しているんですね。例えば...

- ・合成添加物に極力頼らない、国産のスキンケアブランド「バイオラブ」
- ・肌に溜まった合成添加物、化学物質を分解して、傷んだお肌を健康な素肌へ導く「ラテスパ」

お肌に負担のないモノだから、クスマが取れてパッと明るくなります。内側から潤い肌ツヤもよくなります。

年齢を重ね、萎んだお肌はふっくらしますよ♪

ただ、日頃の化粧品が、知らないうちに肌の負担になり、老化を進めていることも多いです。化粧品を使いなくなるほど、敏感肌になることさえあります。せっかくキレイになりたくてケアしているのに、これではモッタイナイですよ。

日頃のクレンジングや洗顔が、美肌へのファーストステップ。汚れを優しく浮かせて肌の潤いをキープできるモノを使い、サロンの効果を長く持続できます。

そこで、こんな特別な洗顔セットをご用意しました!

今から肌と向き合えば、3カ月後は、今より自信が持てる素肌になって、新年をハッピーに迎えられるですよ♪

6セット限定!!

～鏡を見るたびに嬉しくなる～

■ 毛穴の悩みスパッと解消!パッと明るく、ツヤ肌になる洗顔セット 12980円(税込)

【セット内容：クレンジングミルク・サクラソープ・オーガニックコットンパフ・井口セレクトの洗顔ネット】



＜お客さまの声＞

クレンジングミルク

- 使い始めてから、毛穴の黒ずみができなくなりました!
- 1週間くらいで、肌が柔らかく、白くなったのがわかりました。
- テカリやすい肌が改善され、化粧崩れしづらくなりました!

サクラソープ

- 洗いあがりは、しっとりモチモチになります。
- クレンジングと併用で、毛穴の悩みが解消されました!
- 角栓でザラザラした肌が、解消されて、化粧ノリが良くなりました。

バイオラブのクレンジングは、ダブル洗顔不要です!(クレンジングのみでOKという事です。)
夜はもちろん、朝の洗顔の代わりにもなります。洗いすぎは、肌を負担をかけるので、不要な角質は溜めてしまうと、シミ・シワ・乾燥などの原因にもなります。あなたのお肌・季節に合わせて、サクラソープの使用回数をお伝えしますね。リノアで人気の2トップ♪この2つの組み合わせで、素肌は変わり始めます。
美容液を選ぶ前に、まずは、落とすモノを見直し、理想のお肌に近づきましょう♪
すでに、ご愛用くださっているお客さまも、始めて使うお客さまも対象です。6セット限定ですので、お早めに!

【ナチュラルビューティー リノア】

■ 淡川市行幸田304-1 ココロエ2F ■ TEL: 0279-26-3976

■ 営業時間 11:00~20:00 ■ 定休日: 月曜日&第1日曜日

サンプル
持ち出し厳禁!

3：ファン顧客を作るニュースレター

カノン通信 2020年6月号

こんにちは。カノンの小野です。

6月なのに、早くも夏の暑さですね。夏といえば、素足♪サンダル♪
ふだんは隠れている足を堂々と出せる季節です。足が綺麗だと気分も
華やかに。暑い夏、フットケアで楽しく過ごしていただくと嬉しいです。
さて、サロンは、自粛モードだったお客様も少しずつ来店くださるよう
になり、久しぶりの再会が嬉しい日々です。まだ自粛中の方も無理は
せずに。お会いできる日を楽しみにお待ちしております^^



夏です!素足の準備、始めましょう♪

素足が気持ちいい季節。足を見られるのはちょっと恥ずかしい...という方は、
ぜひお手入れを始めてください。

<フットケアのお客様の声です>

自分ではこんなに綺麗に仕上がらないので行って良かったと思います。踵も
柔らかくて爪もつるんとしていて感動です。(40代 Sさま)

足がツルツルになって大満足で、翌日友人や同僚に思わず見せびらかして
しまいました(笑) (40代 Aさま)

足の裏の角質ケアとクレイパックをしてもらいました。ヒールだこが改善され
て足の疲れが取れました。また定期的に通いたいです。(20代 Yさま)

サンダル選びのチェックポイント

足首にベルトがあると足が安定します

かかとには、パカパカしないのが理想的です

甲にぴったりフィットしていると歩きやすいですよ

小指は圧迫されていませんか? 爪の変形や内反趾の原因に



～美足!小顔!～
キレイなわたしで夏をスタート♪

今年の夏、**大人気**だったあのコースが、復活です♪

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です♪

～ Kanon プレミアムフルコース ～

- 爪もかかと美しく!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
- ・サンダル映える華やかな足もとに変身 彩りマニキュア
- ・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20,640円 **キャンペーン価格 18,000円**

【キャンペーン期間】 2020年6月15日(月)～7月31日(金)

*ご予約は、LINE、アメブロ、ホットペッパーなどを
ご利用ください。 **LINE登録はこちらから**

**サンプル
持ち出し厳禁!**

プリペイドカードの期間限定販売をします!

2020年6月15日(月)～7月31日(金)まで

お忙しい中、サロンに通ってくださる皆様に、少しでもお得に
ご利用いただければと思います。昨年夏、お得なプリペイドカードを
ご用意しました。おかげさまで、多くの方にご利用いただき、
今年から期間限定での販売とさせていただきます。

今回は、**10名様限定販売**です。

購入額3万円 → ご利用額 **32,000円** ※有効期限3ヶ月

購入額5万円 → ご利用額 **54,000円** ※有効期限6ヶ月

購入額10万円 → ご利用額 **110,000円** ※有効期限1年

*途中で買い足す方がほとんどだったため、有効期限は変更させていただきました

キャッシュレス消費者還元事業の5%還元は、6月末までです。
クレジットカードやPAYPAYでのお支払いは、6月中がお得です♪
まだ残高があるけど買い足したいという方も、ぜひご利用ください。
今後の継続購入は、3・5・10万円の3種類からお選びいただける
ようになります。

- ◆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。
- ◆クレジットカード払いをご利用いただけます
- ◆ご購入後の払い戻しはできません。
- ◆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。

大人女性のキレイをサポート

自分史上最高の肌に「マクセリースキンケアシリーズ」
消費税サービス期間です! 6/15(月)～7/31(金)まで



【税別価格】	
1. クレンジングジェル (150g)	5000円
2. 洗顔フォーム (120g)	5000円
3. ローション (120ml)	6000円
4. セラム (美容液) (20ml)	12000円
5. エッセンスクリーム (30g)	10000円
6. マスク (4枚)	8000円

足も顔も、日々の正しいお手入れが大切です。
洗顔方法、化粧水のつけ方を見直してみませんか?
正しくケアするだけで、お肌は変わってくると思います。
マッコイのスタッフによる動画がわかりやすかったので、シェアします。
お手持ちの化粧品でもより効果が出るように。よかったら、参考にして
ください。下記のQRコードから視聴できます。各動画7分程度です。



クレンジング、洗顔方法



ローション、美容液の使い方

フットケアサロンカノン

089-908-9081 水曜定休

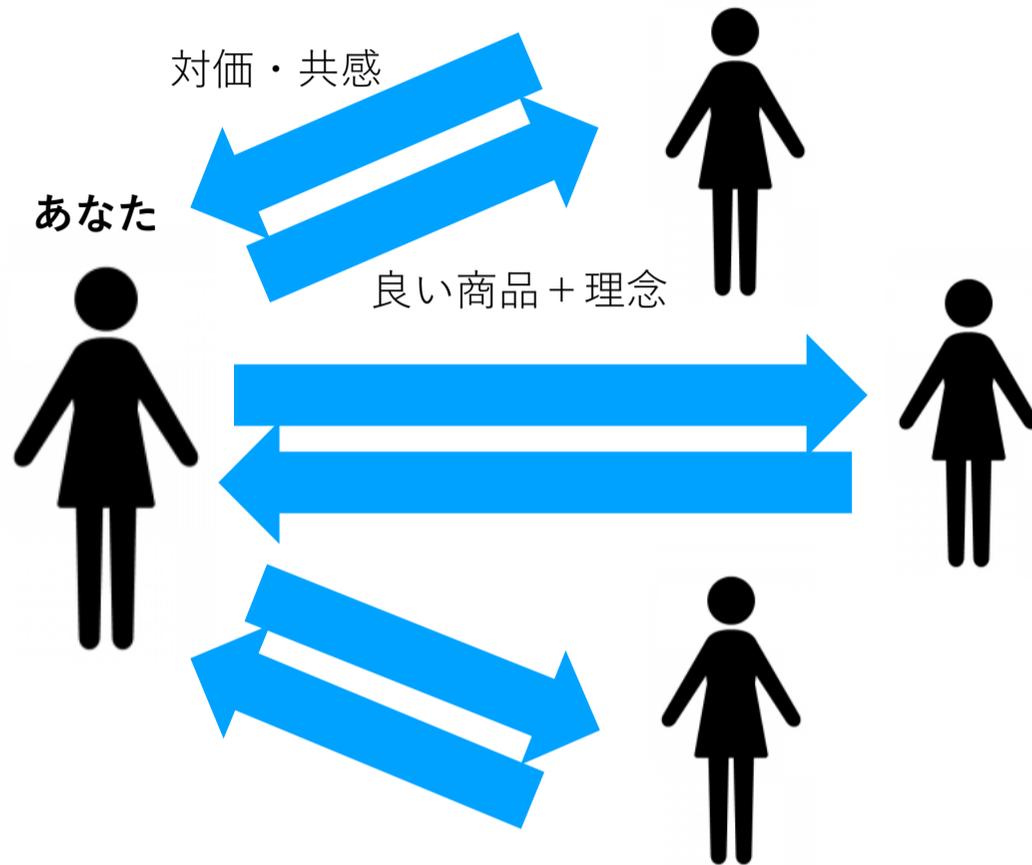
【宿題】

年末のキャンペーンに向けて
ニュースレターを作ってみよう！
(11月中旬発送目標)

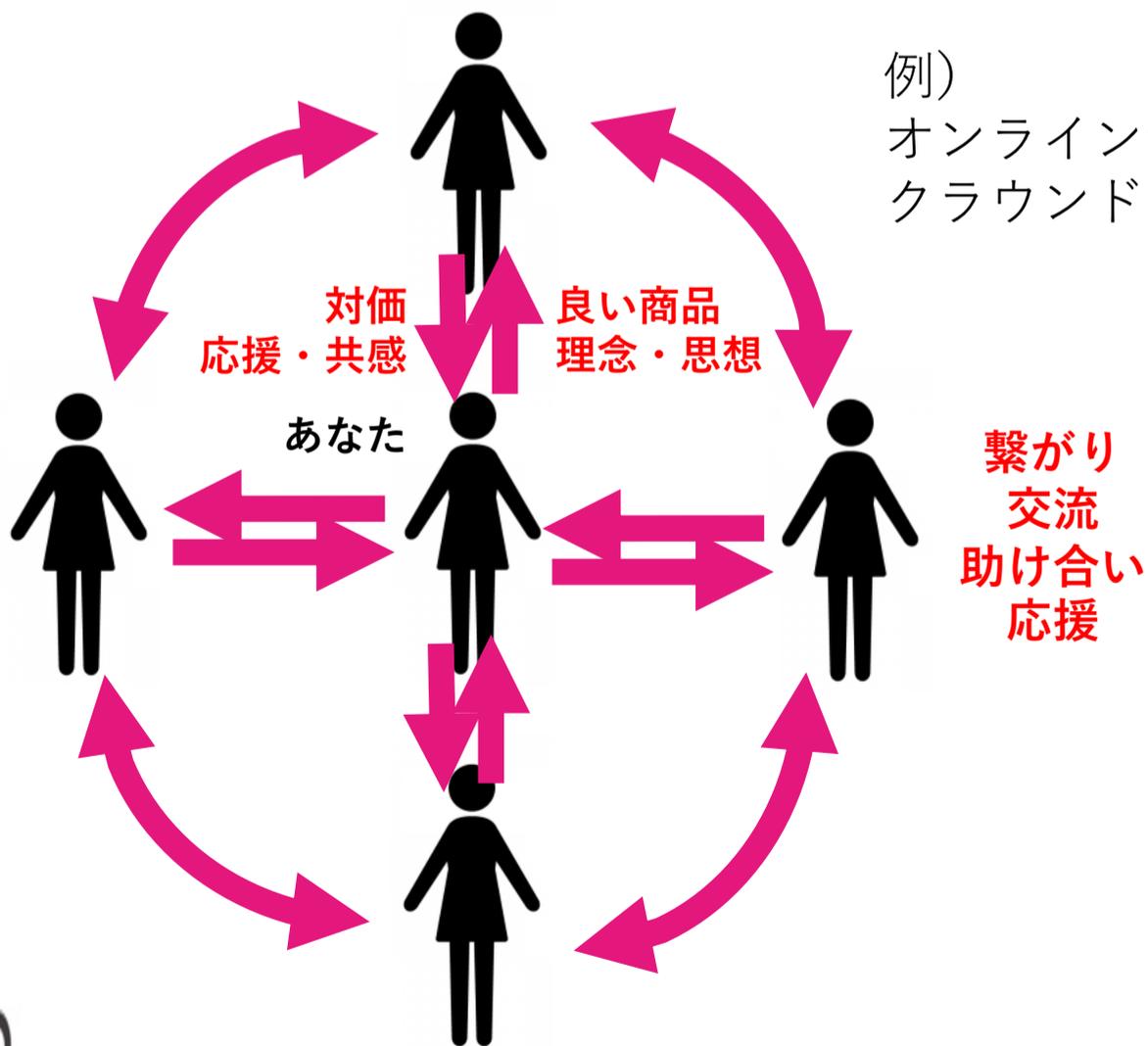
4 : コミュニティ化という 新時代の発想

4：コミュニティ化という新時代の発想

- ・これまでのビジネスのイメージ（価値＋共感や世界観）



- ・これからのビジネスのイメージ（価値＋共感や世界観の**共有**）



例)
オンラインサロン
クラウドファンディング

【宿題】

お客様同士が繋がる
小さなアイデアを1つ
考えてみよう！

例) フェイシャルサロンの
メッセージカード

例) 中国茶教室 & サロンの
オンラインお茶会

5 : アナログ集客の種類

5：アナログ集客の種類

- ・チラシ系

ポスティングチラシ

店頭チラシ、街頭の手配り（ハンディング・ハンティング）

新聞折込チラシ

ダイレクトメール

- ・広告系

フリーペーパー

雑誌広告（取材商法に注意）

タウンページ広告

- ・イベント系

お茶会、ランチ会

セミナー、講座

マルシェ

- ・つながり系

お客様からのご紹介

- ・その他

プレスリリース（新聞社）

店前看板（A看板、T型、L型など）

電子看板（デジタルサイネージ）

6 : チラシ & ポスティングの ポイント

6：チラシ & ポスティングのポイント

チラシ制作は、なるべくプロに頼むことがイチバン！
やむなく自作する場合は、次のポイントを確認しよう。

・効果的なチラシを作るための10のポイント

- 1) 手書きで作る選択肢を考えたか？（目立ってナンボ！）
- 2) 誰に届けるかのターゲットを絞ったか？

雑踏でも自分に関係がある言葉を自然に聞きとるカクテルパーティ効果

- 3) 見せたい・伝えたいメッセージは1つに絞ったか？
3秒で意味が伝わるかどうか、コンセプト
- 4) キャッチコピーは練ったか？（補完サブコピーも）
- 5) 見やすいか？（シンプルさ、文字フォントの雰囲気）
- 6) 色のイメージは狙いを定めたか？
- 7) 施術を受けた未来が伝わる感想は載せたか？

目立ちやすい特徴に引きずられるハロー効果

- 8) 安心感を与える写真はあるか？
（本人、お客様、店内、ビフォーアフター）
- 9) 見込み顧客リストを取れるようにしてあるか？
- 10) ミニBGSや紹介文を書いてあるか？

+

チラシ限定のお得な体験メニューをつける！

（割引券はなるべく避けたい）

6：チラシ & ポスティングのポイント

・色で伝えられるイメージ

■ 白	純粹、清潔、神聖、正義
■ グレー	落ち着き、大人、真面目
■ 黒	高級感、重厚感、威厳
■ 赤	情熱、活力、興奮、高揚
■ 橙	喜び、活発、陽気、明るい、暖かい
■ 黄色	愉快、元気、軽快、希望、無邪気
■ 緑	安らぎ、癒し、調和、安定、若々しい、健康、やさしい
■ 青	知的、落ち着き、信頼感、誠実、爽快感
■ 紫	上品、優雅、妖艶、神秘、高貴
■ ピンク	可愛い、幸福、愛情

白：ブライダルなどと相性が良い清潔なイメージ

黒：高級感や重厚なイメージ（但しネガティブなイメージもある）

グレー：ビジネスシーンなどに合う、落ち着いた大人のイメージ

赤：行動を促す効果がある情熱的で活力のあるイメージ、緊急性イメージ

橙：温もりや家族の温かみを表現できる、喜び、陽気、暖かさのイメージ

黄：愉快、元気、軽快、希望、無邪気、楽しさ、注意を促すイメージ

緑：健康、リラックス、自然、安全、安らぎ、癒し、穏やかなイメージ

青：知的、落ち着き、信頼感、誠実さ、爽快感のイメージ

紫：上品さ、神秘的、特別感、優雅さや妖艶な大人の女性のイメージ

桃：赤ちゃんと相性が良い、優しさ、可愛いらしさ、幸福、愛のイメージ

6：チラシ&ポスティングのポイント

・心理学的コピー、ライティングの様々なコツ

カクテルパーティ効果（ピンポイントは響く）

夏までにあと5キロ痩せたいあなたへ！40代、子育て奮闘中のママ必見！

バーナム効果（自分に必要な情報を取りに行く）

あなたは●●ですずっと悩んでいませんか？痩せることを諦められないあなたへ

カリギュラ効果（禁止の効果）

本気で痩せたい人以外は見ないでください！本当は教えたくない●●の方法

ツァイガルニック効果（結論を言い切らずに気にさせる）

あなたは大丈夫？ダイエットに成功する人しない人の違い
50代の女性たちが、ダイエットに失敗した5つの原因

アンカリング効果（強い先入観）

地域でいちばん●●されている、エステ業界初！医薬品と同じ成分の・・・

バンドワゴン効果（流行）

テレビで大人気の●●ダイエットが、ついに町田に上陸！

同調現象

30代女性の8割が効果を実感！

希少性の法則

10名様限定！完売間近！9月30日まで！

リフレーミング効果（枠組みを変える）

55%のお客様がリピートする→過半数のお客様が思わずリピート

シャルパンティエ効果（重さの感覚が視覚的大きさの影響を受ける錯覚）

ビタミンCが2グラム、
ビタミンCが2000ミリグラム（数字の影響）
レモン100個分のビタミンC配合（イメージの影響）

6ヶ月間5万円なので、1ヶ月8400円、1日280円！おにぎり2個分！

・権威性

皮膚科医が推薦！専門医が開発に協力！

・認知的不協和（矛盾からの違和感）

痩せたいけど、ご飯は我慢したくないあなたへ！
スキンケアをさぼりがちでも、つるつる肌が手に入る！

6：チラシ & ポスティングのポイント

- ・効果的なポスティングをするための8つのポイント
- 1) ターゲットの年齢層で、ポスティングと折り込みをチョイス
参考：反応率の平均0.01~0.3%
- 2) 業者依頼か？自力で配るか？決める。オススメは自力！
専門業者は、都心なら5円~9円、地方は3~5円程度
- 3) 配布曜日、時間帯、エリアを考える
何時頃ならポストを見るか？で決める
ポスティングも折り込みも、土、金が多い。月曜が少ない
※ファミリーならまとめて見る、単身なら少ないと見る等
集合か？戸建向き商品か？激安か？高単価高価値か？
- 4) 効果測定できるようにしてあるか？
チラシをご持参くださいと書く、クーポンをつける
- 5) 1ヶ所に3回以上、入れる
効果は1週間から1ヶ月しか持たないため、1ヶ月以内に！
同じ物に接する回数が増えるほど好印象を持つザイオンス効果
- 6) A Bテストをする（予算や時間があれば）
- 7) 履歴を残してあるか？
配布したチラシ、配布日、枚数、地域、拒否物件
- 8) リストを獲得できるようにしたか？
LINE公式アカウントQRコード（チラシで集客を狙わない！）

6：チラシ & ポスティングのポイント

・チラシサンプル

3ヶ月でキュッとくびれたウエストを取り戻せる!

40代からの「メリハリ美ボディ」アロマトリートメント

あなたもほろりお腹にサヨナラして
癒されながらオシャレを楽しめるカラダを目指しませんか?



肩こりではなく、ほぼ全身凝り固まっていて、リンパが流れにくくから痩せにくくなっていると言われて、衝撃でした。帰宅後、鏡をみたら、なんかウエストがくびれているかも!って嬉しくなりました。
Tさま 40代

温めながらの施術だったので、終わるころには汗もでてスッキリ軽くなり、びくびく、手足が冷えていたのが、すごく温まりました。施術後も色々アドバイスをいただけて、入浴もよく安心してお任せできる感じで、とても良かったです。
Yさま 40代

施術前に、不調なところや普段の生活習慣など、細かいところまでしっかり聞いてくださり、とても安心することが出来ました。おかげで、たった一回なのに、身体のラインがスッキリ!重だるかった脚がすごく軽くなりました。帰り道も、ずいぶんおちついて、身体も心も温かく帰ることが出来ました。
Nさま 40代

3ヶ月でキュッとくびれたウエストを取り戻せる!
40代からのメリハリ美ボディアロマトリートメント

こんにちは、
下尚子(しものなお)です。
健康的に痩せて、キレイに磨きかけた!そんな女性のお手伝いをしています。
私自身、ストレスで「飯が食べられず」痩せていた時期がありました。すると肌や髪もボロボロに。毎日痩れがとれずにしんどい日々でした。
「食べない」「カロリーとらない」で痩せてもキレイではありません。身体が健康になるから、キレイに痩せられるのです。
あなたが「笑顔で元気が過ごせる。そんな毎日」になりますよう、精一杯お手伝いさせていただきます。

女性の専用 アロマ&痩身サロン
ルクール
大阪市天王寺区上汐3-1-6 伏上本町ビル801
電話 080-1441-0930

サロンの詳しい様子やメニューはこちら

近鉄大阪線 奈良線
伏上本町ビル801号室です!!
大正本町馬場から(徒歩3分)です。
9番出口 12番出口
河合塾 ハリイタウン 上町筋 近鉄百貨店 上本町店

← 大阪メトロ 谷町九丁目駅からは(徒歩4分)です

**サンプル
持ち出し厳禁!**

メイクしたまま 簡単リフトアップ! たるみのないフェイスライン & ほろり目元も実現♪ 5歳若がる 整顔フェイシャル



お顔周りの筋肉をほぐし、リンパを流していくことで、むくみが取れます。さらに顔のリボもフッシュ!お顔全体がリフトアップしますよ。あなたも鏡を見るたびに気分が上がる素敵な笑顔美人になりませんか?

シャープなフェイスラインで、5歳の若見え! 整顔 60分
8500円 (税別)

受けていただいたお客様の喜びの声を紹介します!

顔のたるみも、仕事で肩こりがひどく身体も疲れていたのですが、このコースは、私にぴたりでした! キリキリとした肩と背中の痛みが1回で半分ぐらいに減って、すごく驚きました! 背中も軽くなり夜はぐっすり眠ることができ、疲れも取れました。顔も下半分がひとわりなくなりました。予想以上の仕上がりにテンションが上がりました!
Iさま 40代

小顔矯正後のフェイスラインと目の大きさは、ほんとに驚きました。まだ、キープしています。あまりの気持ちよさに、寝落ちしました。これは必ず覚えておこうと思います!! お店の雰囲気も、自宅サロンだけあって、アットホームでリラックスできました。藤本さん、とっても親しみやすい方で、よかったです。
Mさま 30代

一番驚いているのは、肩の痛みがなくなったこと、イライラしなくなりました。仕事柄、時間が不規則になるので、とても癒ややすく、しんどかったのですが、体が楽になりました。おかげで、仕事も集中して取り組めるように! フェイスラインも、すっかり鏡をみるのが楽しくて、痩せた?と友人から言われて嬉しかったです。
Yさま 50代

チラシを ご体験していただいた方には、3つのプレゼントをご用意しました!

- 眼精疲労 脳疲労も楽になる! ハッドマッサージ
- 肩こり解消 鎖骨周りもスッキリ! デュレトリートメント
- あなたにぴったりの美味しい 漢ちハーブティ

6：チラシ & ポスティングのポイント

・チラシサンプル

メイクしたまま 簡単リフトアップ!
たるみのないフェイスライン & はちり目元も実現♪
5歳若がる 整顔フェイシャル



お顔周りの筋肉をほぐし、リフトを流していくことで、むくみが取れます。さらに、顔のリフトもフッシュ! お顔全体がリフトアップしますよ。あなたも鏡を見るたびに気分が上がる素敵な笑顔美人になりませんか?

シャープなフェイスラインで
5歳の若見え小顔整顔 60分
8500円 (税別)

受けていただいたお客様の喜びの声をご紹介いたします!

顔のたるみも、仕事で肩コリがひどく身体も疲れていたのですが、このコースは、私にぴったりでした! キリキリとした肩と背中が痛むのが1回で半分ぐらいに減って、すごく驚きました! 背中も軽く夜はぐっすり眠ることができ疲れも取れました。顔も下半分がひとわりなくなってきたので、予想以上の仕上がりにテンションが上がりました!
Iさま 40代

小顔矯正後のフェイスラインと目の大きさは、ほんとに驚きました。まだ、キープしています。あまりの気持ちよさに、寝落ちしました。ここは必ず起きておこうと思います!! お店の雰囲気も、自宅サロンだけあって、アットホームでリラックスできました。藤林さんも、とっても親しみやすい方で、よかったです。
Mさま 30代

一番驚いているのは、肩コリの痛みが軽減されたのと、イライラなくなりました。仕事柄、時間が不規則になるので、とても疲れやすく、しんどかったのですが、体が楽になりました。おかげで、仕事も集中して取り組めるように! フェイスラインも、すっかり鏡をみるのが楽しくて、痩せた? と友人から言われて嬉しかったです。
Yさま 50代

チラシをご体験していただいた方には、3つのプレゼントをご用意しました!



眼精疲労
脳疲労も
楽になる!
ヘッドマッサージ!



肩コリ解消
鎖骨周りも
スッキリ!
デコリトリートメント



あなたに
ぴったりの
美味しい
漢方ハーブティ

**サンプル
持ち出し厳禁!**

こんにちは、藤林尚美です。
何歳になっても元気で若くいたいと願う女性を応援したい! その思いを胸にデトックスリフト小顔矯正のサロンをしています。私自身が、仕事をがんばりすぎて疲れとストレスをため込み、苦しかった時期がありました。でも、きちんとケアをすると、元氣と若さは復活します。本来のあなたを取り戻して、いつも元氣に笑顔で、過ごして行きましょう!



よくある質問Q&A

- Q.メイクしたままで大丈夫ですか?
A. はい、大丈夫です。メイクオフの必要はありませんので、そのまま、お出かけできますよ。
- Q.必ず、小顔になりますか?
A. 個人差はありますが、9割の方が変化を感じていただいています。翌日に効果が感じられる方が特に多いです。
- Q.効果は、何日ぐらい持ちますか?
A. 正直、何日持ちます!とは、いきませんが、初回では、一週間程度期待できます。継続することで、持続はほとんど、上がっていきますよ。
- Q.肌が弱いのですが、大丈夫ですか?
A. 3重カデの施術ではないことや、お顔に美容液やクリームも使用しないので、肌が赤くなることは、ほとんどありません。本気お肌にも肌が弱っているなど、11番西2の場合は、ご来店前にお話しください。

来店時の流れ

【カウンセリング】
顔と身体はつながっています。お顔の悩みはもちろん、お身体のこともお聞かせください。

【施術】
仰向けで、ベッドに寝ていただきます。寝落ちする方続出の仕度も、おタイプで施術していきます。

【アフターカウンセリング】
美味しいお茶とゆづりお茶をお楽しみください。今の身体やお顔の状態で、ここからのケアなどをお伝えします。



**※ 衛生管理には十分
気を付けて行っています。**

東大阪のたるみ解消小顔専門サロン
アロハスマイル

予約優先、女性専用 10時～19時(最終受付17時)
電話 **090-5652-6974**
詳しいサロンの様子やご予約状況などは、こちら→



【提案】

手書きチラシを作ってみたい方は
太田知佐さんへ

チラシ等に必要な魅力的な写真が
欲しい方は、藤崎未歩さん
千葉さと美さんへ

依頼してみよう！

7 : ご紹介やクチコミを 増やすための秘策

7：ご紹介やクチコミを増やす秘策

- ・紹介が増えない6つの原因

自然と紹介の連鎖が起きるとするのは幻想！

感動（サプライズ、絶大なる安心感）&キッカケの2つが必要！

- 1) 気に入り過ぎて紹介したくない、独り占めしたい
- 2) 予約が増えて自分が利用しにくくなってほしくない

応援してもらおう関係を作る。なぜこの仕事を始めたのか？どんな思いでやっているか？何をやっていきたいのか？に共感を得る。

- 3) 紹介したいけど誰にどう、人に伝えたらいいかわからない
- 4) そもそも紹介するという考えが元々あまりない

どういう方にオススメか？を明確にして素直にお願いします。

A4チラシ、三つ折りリーフレット等グッズ用意（50代以上）
インスタなどの分かりやすいSNSがあると紹介しやすい！

- 5) 満足しているけど紹介したいとまでまだ思えてない

1、2に加えて、オープンマインドで接してみる。体の話ばかりでなく、プライベートの話も聞いたり、自分の話もする。

- 6) 紹介したいけど、しても良いのか躊躇している

紹介をいただけると嬉しい！を伝える。発信する。

**ご紹介をいただいたら「嬉しかった！」という記事を出して
ブログやSNSで発信して、“紹介文化”を作る！**

7：ご紹介やクチコミを増やす秘策

- ・チラシを近隣店に置かせてもらう3ステップ

- 1) 自分が先にお客様になる・開業の挨拶に伺う
- 2) 「うちにチラシを置かせて下さい」と先に貢献する
- 3) 仲良くなってから「もし良かったら」とお願いする

- ・特典付き紹介カードや割引券の有効性について

紹介カードはほぼ無意味。特典や割引欲しさで紹介されてもリピートに繋がらない。クレクレな方が来る！

- ・意外にも、もらってはいけない紹介

結果や有効性のみで紹介されてきた方は、人柄や価値観などソフト面に興味がなく、メリットだけに興味がある人が多いため、合わないお客さまである可能性が高まる！

- ・濃い紹介をもらうために必要な3つの要素

- 1) バックグラウンドストーリー記事＝安心感や共感

あなたの人柄、価値観、思いが伝わり、心が動く

- 2) 紹介やクチコミしたくなるトーク

- 3) 紹介を打診するニュースレター記事

開業のキッカケ、お客様への思い、この仕事にかける情熱力を貸していただきたいという姿勢で「紹介してほしい」よりも「こういう方がいたら、教えてあげてください♪」

【宿題】

“紹介文化”を作るための
スケジュールを作ろう！

8 : イベント開催で出会いを増やす方法

8：イベント開催で出会いを増やす方法

・ネット集客とアナログ集客の違いって？

1) ネット集客

メリットは、効率的で、地域性に縛られない
デメリットは、効果が出るまで時間がかかる

2) アナログ集客

メリットは、出会いがあれば即効性あり
物理的な距離が近い人と親しくなりやすい近接性の法則

デメリットは、非効率で数を増やしにくい

**ネット集客全盛の時代だけど、2つをバランスよく
掛け合わせた方が良い！**

・リアルイベント例

1) ランチ会、お茶会、試食会（オンライン&リアル）

2) クリスマスパーティ、ハロウィンパーティ

見込み客との直接の出会い＋応援しあえる仲間との出会い

3) セルフケア講座、体験会（自分や家族にやりたい人）

見込み客との直接の出会い

4) 技術等の講座（プロとして習得したい人）**ベテラン向け**

同業者との出会い＋同業者がお客様になる可能性

8：イベント開催で出会いを増やす方法

・イベント集客の流れ

1) 他者のイベント、オフ会に参加する

良い会、微妙な会を研究する、人脈を増やす

2) 魅力的なテーマを決める

既存顧客にヒアリング、オフ会でヒアリング
プレゼント企画でアンケート、同業者を調査

3) 開催目的を明確にする

地域交流、出会いの場、商品体験、既存客への感謝祭
新規の出会い、休眠客やリピーター様との出会い

4) 日付と場所を先に仮決めする

細かいことは後で考える（fire!の精神）
場所は、サロンになるべく近い方がベター

5) 魅力的なタイトルをつける

メリット、数字、比喩や副詞、魅力的な言葉

6) 既存顧客様をお誘いする

仮申し込みをいただいでおく、申し込み0を防ぐ！

8：イベント開催で出合いを増やす方法

・ イベント集客の流れ

7) 満席にするための三種の神器を用意

告知記事、メルマガやLINEやチラシ、お客様の感想

8) プレゼントを用意する

物を持って帰ってもらった方が、思い出してもらえる♪

9) お申し込みが増える予告記事を書きまくる

参加するメリット、楽しいよー！

10) ブロガー、SNSユーザー仲間に応援をお願いする

日頃から先に応援をしておくのと、応援してくれる

11) 受付前、受付開始後、各10回以上、告知する

10回中、ちゃんと読まれるのは1、2回

12) アフターフォローで次回への期待感を高める

参加者へのありがとうメールを送りフォロー

終了後は感想をアップして、次回の期待値を上げる

1ヶ月半～2ヶ月前予告、1ヶ月前募集がテッパン！

8：イベント開催で出合いを増やす方法

・成果が出るセミナー、講座系のチェックポイント

- 事前課題は出してある？
(聞きたいことや目的などを明確に)
- 事例を添えて未来をイメージさせている？
(本気になってもらう)
- 具体的でわかりやすい？
(事例を添えて話す)
- 考えさせるようになっているか？
(伏字にする、クイズ、ワーク)
- フォローの先取りをしてあるか？
(失敗した時の心構えを伝える)
- すぐ行動できる状態にしてあるか？
(明日からできることや宿題)
- 振り返りできるようになっているか？
(ワーク型アンケート)
- 疑問を解消する場があるか？
(質疑応答、懇親会)
- アフターフォローは付いているか？
感謝メール＋補足メールを送る (レジメもダウンロード)
アフターフォロー特典をつける (メール、FBグループ)
- 動画版や、DVD、テキスト等の販売はあるか？
受講生のメリット＝復習になる
受講できなかった方のメリット＝後日学べるので喜ばれる
販売者のメリット＝売上がプラス
その他のメリット＝次回参加への敷居が下がる

【宿題】

イベントアイデアを
企画してみよう！
(やるやらないは別でオッケー)