



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 6

マーケティング

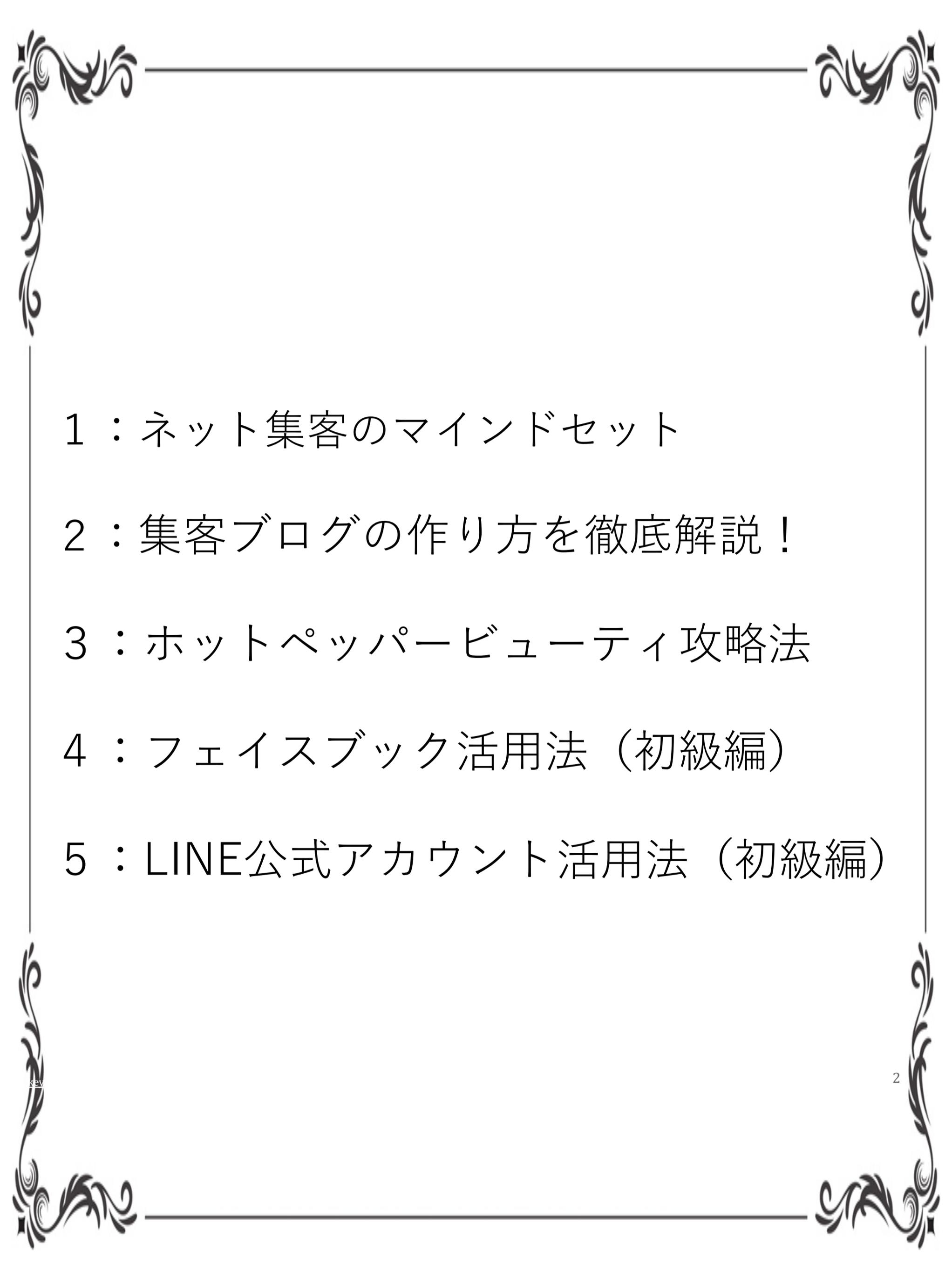
ネット集客のマインドセット

集客ブログの作り方

ホットペッパービューティ攻略法

フェイスブックの活用法（初級編）

LINE公式アカウントの活用法（初級編）

- 
- 1 : ネット集客のマインドセット
 - 2 : 集客ブログの作り方を徹底解説！
 - 3 : ホットペッパービューティ攻略法
 - 4 : フェイスブック活用法（初級編）
 - 5 : LINE公式アカウント活用法（初級編）

1：ネット集客のマインドセット

1：ネット集客のマインドセット

■ 集客のマインドセット

- ・ナンパでいきなりプロポーズしない
- ・「集める」ではなく「来たくなる」で考える。
- ・無人島で愛を叫ばない！（未来のお客さまがいる場所）
- ・商品を見せずに未来を見せる（どうなれるのか？）
- ・集客に使った要素で、その後の関係が決まる
（恐れや刺激で行動させる & 喜びや期待で行動させる）
- ・集客は事前準備で9割が決まる！

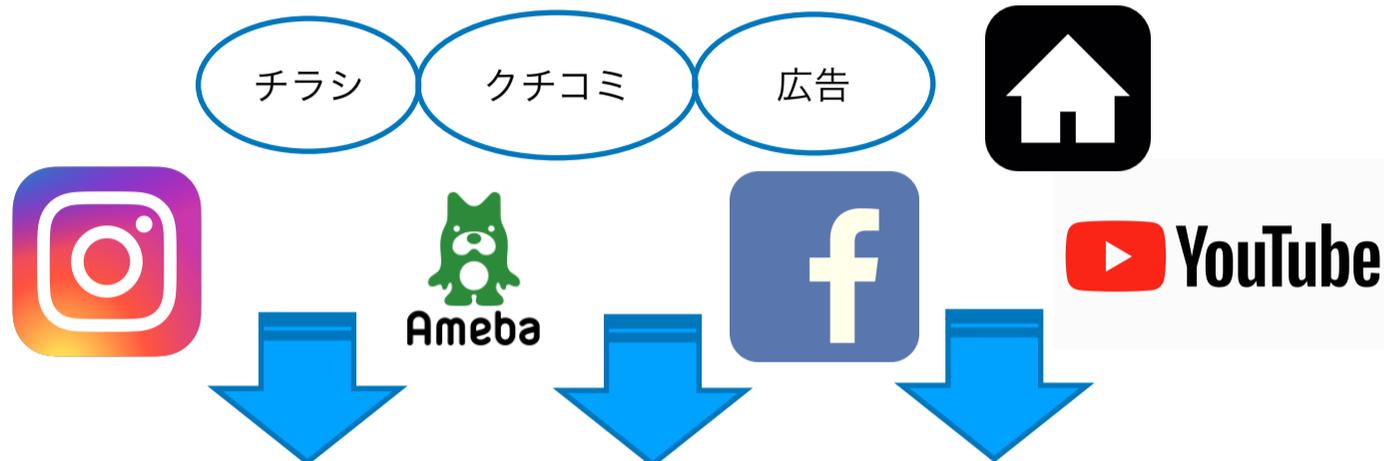
■ 集客の3ステップ

見つけてもらう＝検索にかかるように、探しやすいように
興味を持ってもらう＝魅力的な文章と写真が必要
アクションを起こしてもらう＝わかりやすい動線が必要

**この集客を実現するために、メディアを上手に
使えるようになろう！**

マーケティングファネル

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



チラシ

広告

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

◆ 情報発信メディアの特徴

* Twitterは匿名性が
高すぎるため除外しました。

プッシュ型

直接、届ける！ポスティング的

訴求力 ◎
検索対策 ×
拡散性 ×



* 財産性はメルマガが上
* 簡単なのはラインが上

プル型（フロー型）

見に来てもらう！入口的

訴求力 △
検索対策 △
拡散性 ◎



* デザイン性はインスタが上
* 拡散力はフェイスブックが上

プル型（ストック型）

見に来てもらう！店舗的

訴求力 △
検索対策 ◎
拡散性 △



* 検索はYouTube、ウェブが上
* 拡散力はアメブロが上

有料広告

(例：ホットペッパー)

訴求力 ○
検索対策 ◎
拡散性 ×



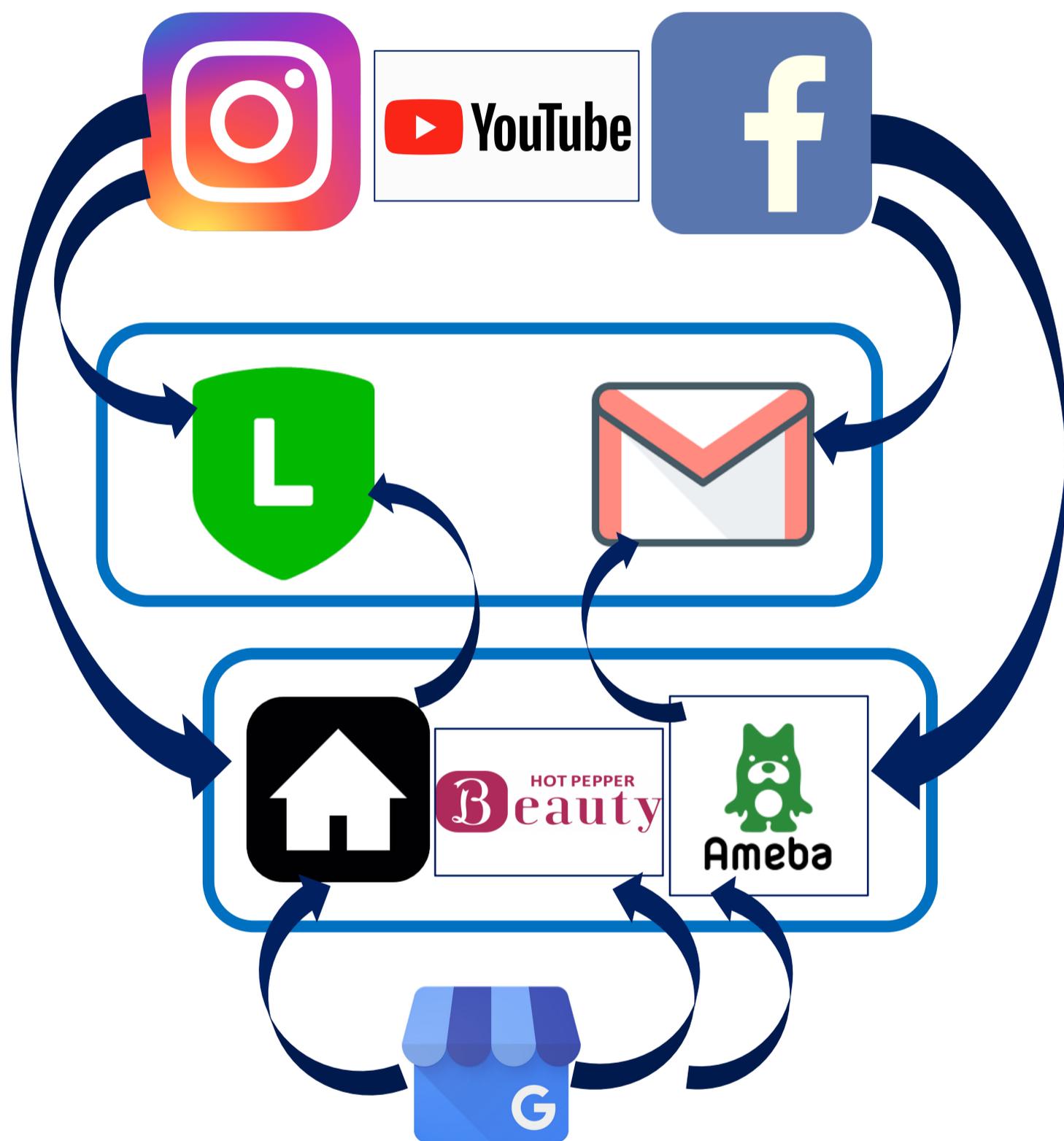
無料広告

(例：グーグルマイビジネス)

訴求力 ×
検索対策 ◎
拡散性 ×



マーケティングマップを作って整理しよう！



フロー型1つ、プッシュ型1つ、ストック型1つを決めたら
思い切って、その他は1年間はやらない！と決める ⁷

(ただしYouTubeは新規集客か？顧客のファン化か？で
使い方が変わるため、別で考えた方がよい)

2 : これがないければ始まらない！ 集客ブログの作り方

2：集客ブログの作り方

- ・ブログをやる目的は？

財産として、記事を残していく（フロー型では不可）
検索からの見込み客集め（LINE登録の入口）
ランディングページ（販売・告知記事）としての役目

- ・ブログの種類は？

	月間訪問者数	コミュニティ性	検索対策
ワードプレス (ダウンロード版)	世界中	×	◎
アメーバブログ	2億2480万人	◎	△
livedoorブログ	1億8043万人	○	△
はてなブログ	8119万人	◎	△
note	1368万人	△	○
LINEブログ	1274万人	○	△
FC2ブログ	2億3450万人	○	△

ワードプレスは、圧倒的に検索に強い！ただし設定は素人には難易度が高いため、プロに頼んだ方が良い。
（サーバー代などで、月1000円ほどかかる）

アメブロは、フォローやいいね機能があり、SNSとしての効果があるため、初心者におすすめ♪
（無料で借り物なので不安がつきまとう）

2：集客ブログの作り方

まず、記事を作る前に 最初にやっておきたい 初期設定について

- ・ タグ編集エディタに設定する方法↓
<https://vimeo.com/253425874/eb35c74f37>
- ・ 読者登録の画像認証しない、コメント承認制にする
- ・ ブログ記事の表示数を5件、10件のどちらかに設定する
- ・ その他、最初の設定は、こちらで解説しています↓
<https://vimeo.com/392229241/21f4da5b8a>

2：集客ブログの作り方

1) ブログタイトル

検索されるようにする 地名（駅名）＋業種＋特徴
検索結果に表示されるよう、32文字以内が理想
こうなれる！が一発でわかるようにする
店名や屋号は優先度が低い。文字数が余れば入れて良い

* 情報系の場合（カウンセラー、コンサル等）は、どういう人がどうなれる＋業種(字数が余れば地名を入れる)

例) 相模大野の小顔矯正エステ、たるみや毛穴のないすっぴん小顔美人へ
例) 長野県飯田市の整体院！女性整体師による初めてでも安心の小顔矯正
例) 群馬渋川のフェイシャルエステ！毛穴を解消してマイナス5歳若見え肌へ
例) 群馬県沼田市のリンパトリートメント！健康的な理想のボディラインへ

2) ニックネーム・肩書き

ブログタイトルと同じく、検索を意識してつける

例) 松山市 フットケアサロンカノンセラピスト 小野めぐみ
例) 播磨町・土山 ネイル・マツエク サロンクローバー 八木香穂里

3) 重要記事① メニュー記事

メニュー単体と、全メニューまとめの2種類がある。
メニュー記事にアクセスが集まるように意識をする。
徹底的に、写真が命！写真で集客が3倍変わる！

2：集客ブログの作り方

3) 重要記事① メニュー記事

読み手の「7のNOT心理」に沿って作成すると良い。

見ない、開かない (Not Open)
読まない (Not Read)
信じない (Not Believe)
考えない (Not Think)
理解しない (Not Understand)
記憶に残らない (Not Remember)
行動しない (Not Act)

まず、「こういう人がこうなれる」というメニュー名をつけて、「見ない、開かない」を超えよう！

*** 人気サロン養成スクール3期2日目「魅力的な商品作り」テキスト参照**

(例)

- × 痩身エステメニュー
- 3ヶ月でウェストマイナス5センチ！プレミアム痩身エステ

- × 産後矯正コース
- 産後のつらい腰痛がラクになる！産後矯正コース

- × ハーブピーリングメニュー
- 毛穴・ニキビ跡解消！艶のあるたまご肌になる♪ハーブピーリング

- × リフトアップトリートメントメニュー
- 目元ぱっちり！たるみが解消して毛穴も消える♪リフトアップトリートメント

- × 夏のキャンペーン！フットケアフルコース
- 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♪
夏のキャンペーン！プレミアムフルコース

2：集客ブログの作り方

3) 重要記事① メニュー記事

・ 単体メニュー記事の流れ

名乗ってあいさつ

こういう人がこうなれる施術を行っています

あなたもこうなれます！ 5つ（未来を見せる） = 「読まない」を超える

【カウンセリング風景写真】（安心感を伝える）

こういう人がこうなれます！ 3つ（未来を見せる）

実際に、こんな風が変わられています。

【ビフォーアフター写真】（実績で証明） = 「信じない」を超える

こんな喜びの声が届いています！

【枠囲みで感想を3つか5つ】（実績で証明） = 「信じない」を超える

あなたもこうなれますよ！ 3つ（未来を見せる）

こういう施術を行います（簡単な解説） = 「信じない」を超える

【人の写ったサロン内写真】

それでは、施術の流れを、ご説明しますね。

【写真を使った、施術の流れ】 = 擬似体験で「考えない」を超える

メニュー名と料金（高い順） = 「考えない」を超える

あなたもこうなれますよ！

予約フォーム

= メリット、ベネフィットを何度も書いて「記憶に残らない」を超える

* 特典や限定性、希少性を出して「行動しない」を超える

* 料金は、必ず最後！

* 専門用語はなるべく最小限にする（友達に使っても違和感ない言葉を使う）

* 専門用語が多いと、同業者か？行動しない依存的な方が集まる

・ メニュー総合まとめ記事の作り方

単体メニュー記事から「こうなれる、感想、価格」を抜粋してまとめる。
まとめ記事で予約はしないので、単体メニュー記事にリンクしよう！

2：集客ブログの作り方

4) 重要記事② アクセス記事

電車の場合、車の場合とわかりやすく分けて記載
住所は記載した方が、集客点数は上がる（ないだけで不安）

スマホを見ながら、実際に来られるように作ろう！

タイトル＝「地名＋業種＋サロン名」へのアクセス

名乗る

どこどこで、こういうサロンをやっています

サロンまでのアクセスを、ご案内します

サロンまでは、●●駅から、徒歩●分です

住所（なるべくすべてを書く）

地図（グーグルマップのスクショでも可）

分からない場合は、遠慮なくお電話ください

電話番号リンク

（電話番号をスマホ、携帯でクリックするとかけられます）

1：●●駅に着いたら、●●改札口を出ます

（ここから、矢印入り写真を挟みながら、説明していく）

↓

5：こちらで到着です。お疲れ様でした！

★自転車でお越しのお客様へ★

どこそこに止めてください

★お車でお越しのお客様へ★

どこそこに止めてください

どうぞ、お気をつけてお越しくださいね。

途中で分からなくなりましたら、遠慮なくお電話ください

電話番号リンク

2：集客ブログの作り方

5) 重要記事③ 予約の空き状況記事

固定の予約空き状況記事（1つの記事を使い回す）
来週の空き状況記事（都度、新しく作成する）

*** 予約サイトも可（レゼルバ、グーペ、クービック、Wix等）**

・ 固定の予約空き状況記事の流れ

名乗る
どこどこで、こんなサロンをやっています
7月のご予約空き状況を、ご案内します
定休日や注意事項などのアナウンス

【カウンセリング写真】
【定休日カレンダー】

12月
1日（月） 11時、14時半、17時半
2日（火） 11時、14時半、17時半
3日（水） 受付終了しました

* 自動更新の予約システムではない場合、
「予約状況は常に变化しておりますので
更新が間に合わない場合もございます。」
と添えておくと安心。

ご予約、お問い合わせ方法（電話、ライン、フォーム）
メニューは、こちらです（まとめ記事へのリンク）

*** 固定の予約状況記事とは別に、来週の空き状況記事を
週1回アップして、LINEで流すと、予約が入りやすくなる。**

12月のお休み・ご予約状況をお知らせしますね。
2020-12-01
テーマ：お休み・ご予約状況

◇ 12月のお休み・ご予約状況をお知らせしますね。

こんにちは。群馬県渋川市ナチュラルビューティー リノアの井口紀子です。

毛穴のお悩みを解消して、ファンデーションに頼りすぎない、健康的でナチュラルな素肌を、育てるフェイシャルメニューを、メインにご提案しています。

サロンの定休日は、毎週月曜日と、第一日曜日になります。

定休日以外に、セミナーや講習会参加などの為、お休みする場合がございます。

毎月更新します、下記のお休みカレンダーで、ご確認をお願いします。（マークが付いている日が、お休みです）

12月 2020

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	31		

お早めにご連絡をいただけますと、ご希望の日時がお取りしやすい、おすすめです。

開始時間は、ご予約状況により、記載されているお時間から、多少の変更も可能です。

感染拡大予防の為、当面の間、1日2名様のご予約とさせていただきます。

新型コロナウイルスの感染対策については、こちらをご覧ください。

1日（火） 受付終了いたしました
2日（水） 受付終了いたしました
3日（木） 受付終了いたしました
4日（金） 受付終了いたしました
5日（土） 受付終了いたしました
6日（日） 受付終了いたしました

7日（月） お休みです
8日（火） 受付終了いたしました
9日（水） 受付終了いたしました
10日（木） 11時（60分枠まで可）
11日（金） 受付終了いたしました
12日（土） 受付終了いたしました
13日（日） 受付終了いたしました

14日（月） お休みです
15日（火） 受付終了いたしました
16日（水） 受付終了いたしました
17日（木） 11時（90分枠まで可）
18日（金） 受付終了いたしました
19日（土） 受付終了いたしました
20日（日） 16時半以降

21日（月） お休みです
22日（火） 17時半
23日（水） 16時半以降
24日（木） 受付終了いたしました
25日（金） 受付終了いたしました
26日（土） 受付終了いたしました
27日（日） 受付終了いたしました

28日（月） 受付終了いたしました
29日（火） 受付終了いたしました
30日（水） 受付終了いたしました
31日（木） お休みです

年末は、30日（水）まで営業いたします。

12月31日（木）から、1月4日（月）まで、お休みです。

年始は、1月5日（火）から営業いたします。

予約状況は、常に变化しておりますので、更新が間に合わない場合もございます。

ご予約、お問い合わせは、LINE@から又は、お電話でお願いいたします。

友だち追加
0279-26-3976

2：集客ブログの作り方

6) 重要記事④ お客様の感想記事

冒頭に一言だけ自己紹介+ベネフィット5つ+感想を奇数個
*** ネットで検討する人は、クチコミを必ず見る！**

7) 重要記事⑤ ライン公式アカウント・メルマガ登録記事

テキストなど冊子の特典をつけると、登録率が上がる！
動画を特典にする場合は、YouTubeに限定公開する。

・その他、登録記事に書いた方が良いことは？

LINEやメルマガを読むことでのメリット
LINEは、気軽に問い合わせができる！のメリット
お客様の感想や、フォロワーさんの感想
LINEは、友だち追加ボタン+QRコード+ID

●ランチにぴったり！公式LINE登録で、幻のレシピを無料プレゼント♪

こんにちは、安藤梨鈴です。

目黒近郊で、いつも楽しくレッスンさせていただいています。

[現在受付中のレッスンは、こちらから♪](#)

さて、お教室の公式LINEが、できました！！

こちらに登録いただくと、レッスンやランチ会などの優先案内、簡単レシピなどのお得な情報が届きます。

通常のLINEと同じように、私と個別でやりとりもできます。

また、ただ今登録いただくと、特典があります。

ご登録いただいた方には、そんな日のランチにピッタリの、ラーメンサラダのレシピをプレゼント！



こちらのレシピ、以前、あるタイアップ企画でレッスンとは別に紹介した、幻の？レシピ。

インスタントラーメン、またはラーメンの麺を使って作る、タイ風冷やし麺です。

お教えした生徒さんからの感想をご紹介します^^

こんにちは。

先日も美味しいタイ料理を教わり本当に楽しかったです、ありがとうございました(o^o)

子供をあやしてくれたりお世話をしてくれる、お嬢さんが可愛すぎ♡♡でした。

今日、一人早速ランチにヤム ママー（ラーメンサラダ）を作りました！

パクチーなしにしたら、私には、やはり少し物足りず。

でもさっぱりとお野菜がたくさんいただけで大満足です♪

ヘビデレしそうです^^

Kさん、ありがとうございます！！

こちらの、ヤムママー、Kさん以外からも、たくさんご報告をいただいています♪

油も使わず、とってもヘルシー。

レモンの酸味とナンプラーの塩気で、熱中症対策にもなります。

簡単で、もちろん栄養もたっぷりです♪

ぜひぜひ、ゲットして、作ってみてくださいね。

お友達追加後、一言メッセージかスタンプを送信いただくと、ランチにピッタリの、こちらのインスタントラーメンサラダのレシピを、PDFファイルで、プレゼントしています。

パソコンやスマホから、PDFファイルで、ダウンロードができます。

ご登録は、こちらのボタンをクリックすると、できます。

[友だち追加](#)

または、こちらのQRコードを読み取ってください。



スペシャル特典付き☆無料メルマガジン



埼玉県明野市東井財のクリスタルヒーリングスクール&サロン「ユアースミー」

笑えるほどの自信が手に入り
人生を、わたし色に彩る♪

クリスタルヒーラー・服部美保子です。

ユアースミーではヒーラー・セラピストの方の為の、

読むだけでエネルギーが循環するかもれないメルマガをお届けしています(笑)

・ヒーラー・セラピストとしての心構え、おもてなし術
・パワーストーンやクリスタルヒーリングの話
・動物界からの面白不思議メッセージ
などなど、

ヒーラー・セラピストさんは、たくさん勉強して来た知識や能力を、フルに活かせるようになります。

自分にも周りの人にも、良いエネルギーが循環させられるようになりますよ。

これからヒーラー、セラピストを目指す方は、まず何から始めるのかわからないか、イメージできるようになります。

単純にパワーストーンが好き、スピリチュアルな話に興味がある方の購読も大歓迎です(笑)

ヒーリングスクールでは教えてもらえないウラ話を、時に辛口、時におちゃらけながら(笑)

週に1通のペースで、あなたに愛を込めてお届けします。



メルマガジンを登録して下さった方には、スペシャルなプレゼントをご用意♪



「クリスタルヒーリングにまつわる33のストーリー」!!!

PDF小冊子です。

石の浄化の方法やクリスタルヒーリングのやり方、

服部美保子が、実際に石に助けてもらったエピソード、

ヒーラーに憧れている、活動を始めた人が楽しく続けられる為の秘訣。

そんな話を、沢山ご紹介しています！

実は、クリスタルヒーラー養成講座で学ぶ内容も、ちょこっと(笑)

石が好きな方、クリスタルヒーリングに興味がある方、

既にクリスタルヒーラーとして活動されている方にも、ぜひ読んでいただきたいです☆

この小冊子、パワーストーンやクリスタルヒーリングをテーマにしていますが、

スピリチュアルなことは、あんまり載っていません。

でも、

パワーストーンやクリスタルヒーリングを、最高に楽しむ為のエッセンスが盛り込まれています☆

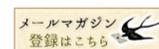


目玉は「先輩クリスタルヒーラーのストーリー」♪

養成講座の修了生4人の方のインタビュー記事。

クリスタルヒーラーとしての道を一足早くスタートさせた先輩たちの、活躍している姿が見られます。

「クリスタルヒーリングにまつわる33のストーリー」はメルマガ読者様への無料プレゼントです♪



PDF小冊子は、メルマガ登録時に配信されるメール内にある簡単なアンケートにご回答後、受け取れます。

お役に立てたら嬉しいです(笑)

2：集客ブログの作り方

7) 重要記事⑤ ライン公式アカウント・メルマガ登録記事

・メルマガとLINE公式アカウントの違い

	開封率	リスト性	メリット	デメリット	文字数	ビジネス的観点
LINE公式アカウント	◎ 50%以上	△	・到達率、開封率が高い ・フォロワーとの距離が近い (交流向け)	・長い文章が送れない ・LINE社に依存している (料金やシステムが左右される)	最大500文字だが、 読まれるのは300~400 文字程度までが良い	友達数×5千円=年商 低単価商品の販売に向く
メルマガ	○ 10~40%	◎	・長い文章が送れ、考え方や知識 世界観が伝えやすい(教育向け) ・メールアドレスが財産になる (プラットフォームに依存しない)	・到達率、開封率が 年々減っている ・捨てアドレスの 登録がある	1500~2000文字程度が 読まれやすい	読者数×1万円=年商 高単価商品の販売に向く

・メルマガとステップメールの違い

ステップメールは、メルマガの一種。あらかじめセットしておいた7通、10通などのメルマガが、自動的に配信されるように設定されたメルマガのこと。**興味が薄い読者は途中で解除するため、その後に届くメルマガを真剣に読む読者だけが残る、フィルターの役目も果たす。**

メルマガは、リアルタイムのネタを届ける！ステップメールは、**お客様の声が載っている成功事例の記事(未来記事)**をベースに作る。

・メルマガとステップメールの注意点

携帯電話アドレスや、プロバイダーアドレスは迷惑メール扱いになることが多いため、登録記事に注意喚起の言葉を入れておく。
ステップメールは1通目から本題へ。「明日からお届けしますね」はNG

・メルマガ、ステップメールの配信スタンド

オートビズ(ライトプラン・3520円~)

リザーブストック(プロフェッショナル・5280円~)

プッシュ型メディア初心者は、LINE公式アカウントから始めよう!

2：集客ブログの作り方

8) 重要記事⑥ プロフィールページ

メニュー記事を加工して、作ると早い。

検索にかかりやすいので、キーワードを入れて書こう！

・プロフィールページの流れ

名乗ってあいさつ

こういう人がこうなれる施術を行っています

あなたもこうなれます！5つ

こんな喜びの声が届いています

【枠囲みで感想を3つか5つ】

実は、私には過去にこんな悩みがありました

こんな風乗り越えて来ました（バックグラウンドストーリー）

あなたも、こうなれますよ！

実績（何人施術して来た、どこどこで施術経験あり）

資格（直結する資格のみ最大3個まで！4個以上あると、イメージダウン）

メニューまとめへのリンク

*プロフィール写真、ヘッダー写真には、優しい笑顔の写真を使う。

*プロフィール写真は、カメラ目線ではない方が良い。

写真は、集客力やイメージを、大きく左右するため、自撮りよりもプロに撮影してもらうのが、絶対にオススメ！

・プロフィール写真のコツ

1：どういうプロに見られたいか？言葉で書き出す

2：自分がお客様なら、どういう人に頼みたいか？言葉で書き出す

3：ネットでイメージに近い写真を探す

4：自撮りするなら、1シーンで10枚以上撮る（奇跡の1枚が撮れる）

5：でもやっぱり、プロに頼むのがベスト（笑）

2：集客ブログの作り方

9) 重要記事⑦ バックグラウンドストーリー記事

現在はこんなことをやっています♪ (自己紹介)
でも実は、昔はこんな人間した・・・ (ギャップ)
過去の出来事を時系列で書いていく (物語)
ターニングポイント (人が変わる瞬間や心情)
現在の思い (過去を踏まえた上での今のあなた)
未来への思い

ストーリーで語ることで、多くの人は、共感を覚えてファンになる！

* 人気サロン養成スクール3期1日目「マーケティング」のテキスト参照

10) 記事下のお店情報欄

地名 + 業種 + 店名 + 特徴

営業時間 (定休日)

住所・電話番号

メールアドレス

メニュー

アクセス

最新のご予約空き状況

お客様の声

お問い合わせフォーム

その他 (ホームページ、LINE、インスタ)

枠の下には、地域名と、検索ワードを書く

個人相手の場合、多くがスマホで閲覧をするため、現在は重要性が非常に高い！

西武池袋線、●●駅南口から徒歩10分のエステサロン「ABC」

営業時間：9時30分から18時00分 (最終受付16時・火曜定休)

女性専用・完全予約制のサロンです。

東京都西東京市どここ0-0-00-000

03-1234-5678

abcdefg@gmail.com

- ・ [エステメニュー](#)
- ・ [サロンへのアクセス](#)
- ・ [最新のご予約状況](#)
- ・ [お客様の喜びの声](#)
- ・ [お問い合わせフォーム](#)
- ・ [ホームページ](#)
- ・ [LINE公式アカウント](#)

LINE 友だち追加

ID: @tak.oku



ID: takeshi.oku0211

池田市鉢塚、井口堂、天神、石橋町、川西市、豊中市、川西能勢口、石橋、池田、蛍池などからお越しいただいております。

ボディ、フェイシャル、よもぎ蒸しなどのコースが有り、ダイエット、痩身、美肌、美白、リフトアップなどに効果があります。

11) 予約フォーム・問い合わせフォーム

無料なら「フォームメーカー」が使いやすい
予約フォームと問い合わせフォームは、別にしよう！

2：集客ブログの作り方

1 2) テーマ分け

重要記事と同じ順で上から設定

「名古屋のエステメニュー」のように最初は地名＋業種を入れる検索対策に！
悩みを書き出して、検索される単語の組み合わせも入れよう！

テーマ	
メニュー・料金 相模大野の顔矯正エステ (7)	お顔の乾燥・粉吹き・皮むけ解消法 (1)
初めての方へ 相模大野・顔矯正エステ (8)	目の下のたるみ・くまを改善するには (6)
コロナウイルスへの対策 (12)	伸びた顔を戻したい！加齢による顔の変化 (1)
写真つき道案内 相模大野駅からのアクセス (2)	フェイスラインを即効で引き上げる方法 (2)
お客様の声 相模大野の顔矯正エステ (51)	イライラを抑えるカンタン解消法 (1)
こだわり 相模大野の顔矯正エステ (11)	頬こけの原因と解消方法 (3)
施術の流れ 相模大野の顔矯正エステ (2)	ほうれい線・たるみ カンタン解消法 (1)
自己紹介 相模大野・顔矯正エステ (3)	顔のたるみをリフトアップさせる方法 (5)
	二重あごカンタン解消法 (3)
	紫外線の影響 (1)
	顔・足のむくみの原因と解消法 (10)

1 3) メニューバー

メニュー、アクセス、ご予約状況
お客様の声、お問い合わせフォーム
*個人相手の場合、多くがスマホで閲覧をするため、現在は重要性が下がっている



1 4) サイドバー

左上には、重要記事のリンクを置く
お客さまとのツーショット写真も
ランキングなど不要なものは削除



1 5) ブログの魅力が上がる記事3パターン

- ① ノウハウ記事 検索キーワードを狙った、お役立ち記事
- ② 未来記事 お客様の感想を使い、読み手が嬉しい未来を期待したくなる記事
- ③ 共感記事 仕事のこだわり、お客様への思い、出来事日記過去の告白など、人柄や世界観が伝わる記事

2：集客ブログの作り方

15) ブログの魅力が上がる記事3パターン

① ノウハウ記事の書き方

これだけ書いても売れないが、検索対策として、起業初期はある程度は書いた方がよい。

例) グーグルで「腰痛」などを入れて検索する

→ 下の方に「腰痛に関連する検索キーワード」と出たきた単語を使う

→ 上位表示されているサイトから、キーワードを選ぶのも良い

例) YAHOO知恵袋で「腰痛」などを入れて検索する

→ 「腰痛 治し方」腰痛 ストレッチ で検索」など出てくる単語を使う

② 未来記事の書き方

最も売上につながる！超重要な記事！

お客様の感想を使いながら、あなたもこうなれるよ！
というメッセージに、ノウハウや秘訣を添えて書く。

使う感想をピックアップして、誰に向けるか？決める

前振り→結論→解説→事例（感想）→解説→結論の順で、明るい未来が届くように

③ 共感記事の書き方

未来のファン候補ができる、意外と重要な記事！

仕事のこだわり、お客様への思い、過去の告白

日記的記事やコラム的な記事で、人柄や世界観を伝えていく。

*** 起業初期は、①を30記事、②を20記事、③を5記事、まず作る！
その後、次第に、②と③を増やしていくと良い。**

2：集客ブログの作り方

15) ブログの魅力が上がる記事3パターン

- ・お客様の感想を使うTIPS

「こんな感想をいただきましたー！」では、まず読まれない。読み手のメリットを必ず入れよう！

例)

慢性的なつらい腰痛も、ラクになりますよ。
実は、これこれこういうことを工夫すると、痛みが和らぐのです。
例えば、昨日いらしたMさまは、こう喜ばれていました。

「ずっと辛かった腰痛が、すごくラクになりました！お願いして本当に良かったです！教えてもらったストレッチも良いですね♪」

Mさま、お越しいただきありがとうございました^^
実は、これこれこうすると、慢性的な腰痛は改善できるのですね。
あなたも、これこれこういう風になれますよ。(メニューへリンク)

- ・タイトルの付け方

お客様の声を、そのままタイトルに持ってくるパターン
例) 「辛かった腰痛が、すごくラクになりました！」

ノウハウ的なタイトルにするパターン
例) 「慢性的なつらい腰痛を、カンタンに軽くする方法」

明るい未来をタイトルにするパターン
例) 「長年の腰痛も、驚くほどラクになりますよ！」

ブログがここまでの半分程度できあがったら、月額料金を払ってアメブロの広告を外そう！

3 : ホットペッパービューティの 攻略法

3：ホットペッパービューティの活用法

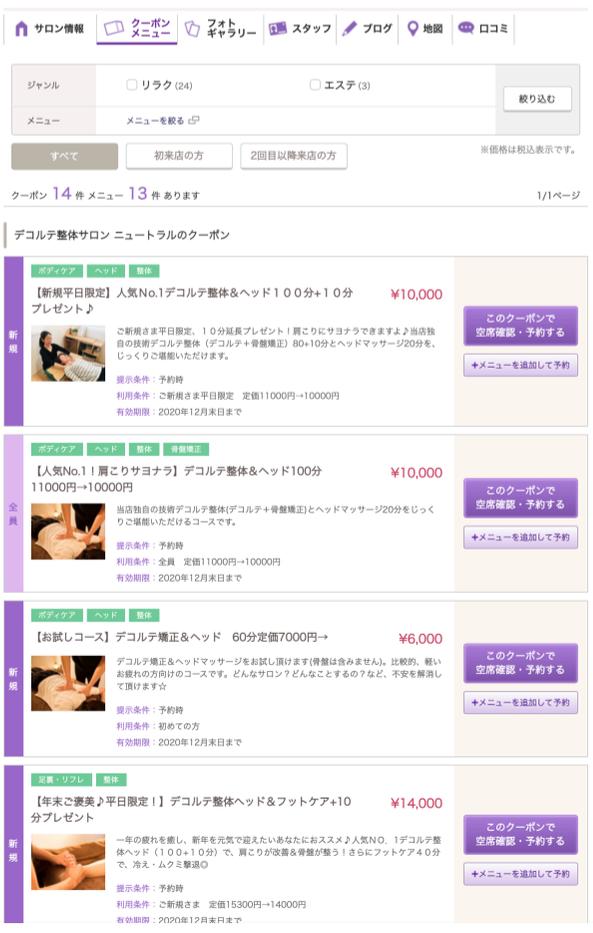
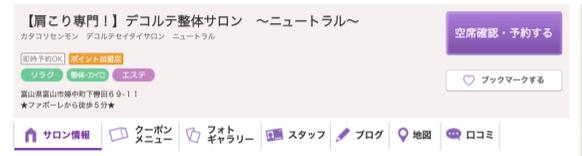


1：トップページのポイント

コンセプトやウリをスパン！と書く
サロンの雰囲気がわかる写真
自分の写真を掲載
サロン名は看板にない言葉は書けない

2：クーポンのポイント

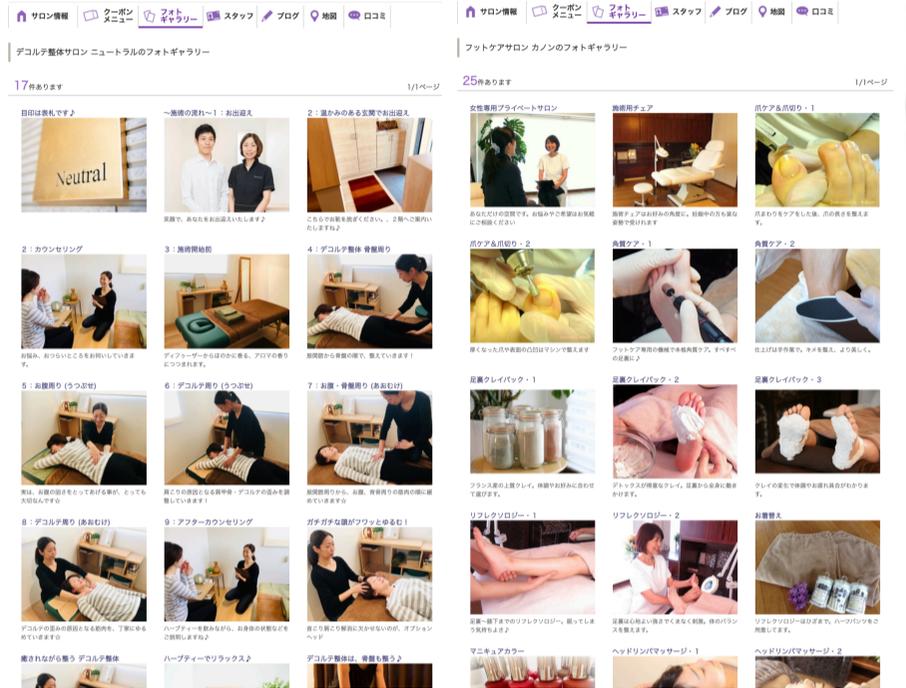
なるべく安い順番に並べる（読者属性を考慮）
【人気No.1】をトップに置く
クーポン名はベネフィットを書く
記号を最小限に（スッキリ読みやすく）
10円単位の価格をなるべく避ける



3：ホットペッパービューティの活用法

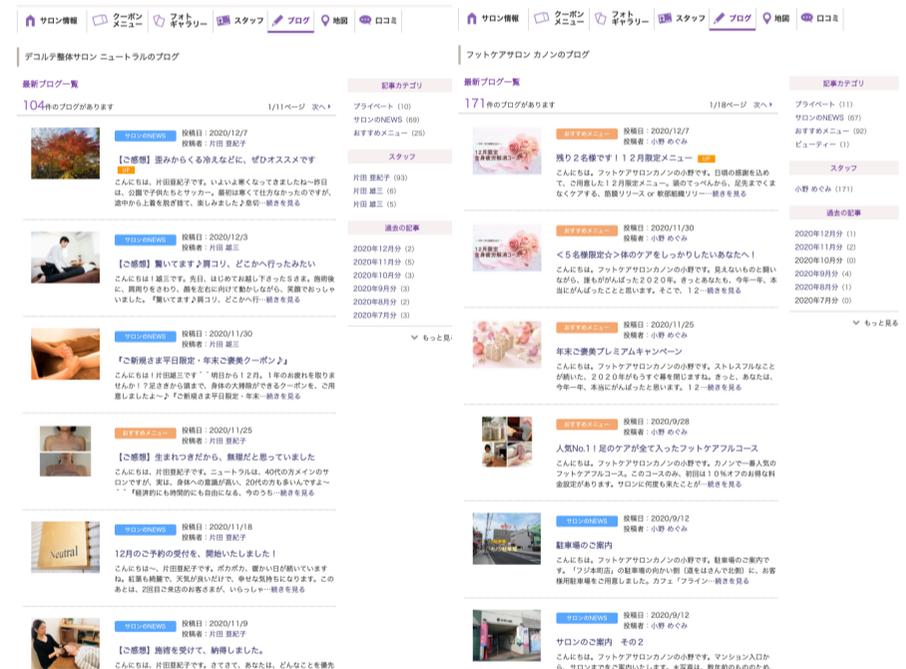
3：フォトギャラリーのポイント

- ・何を見せたいのか？決めて統一感を
- ・擬似体験してもらうように配置する
(例：リラックスならお客様役が気持ち良さ
そうな表情の写真をチョイス)
- ・ゴチャゴチャ&暗い写真を避ける



4：ブログのポイント

- ・最初は、毎日更新！その後もマメに
(ターゲット層が見る時間を狙う)
- ・人気（ひとけ）のある写真を使う
(お客様とのツーショット、スタッフ写真)
- ・スタッフがいたらスタッフも書く
- ・お客様の声（未来記事）を増やす



*タイトルや書き方は、集客ブログの作り方参照

5：口コミのポイント

- ・数をたくさん集めよう！
集客力に直結する
- ・返信は定型文NG！
対応を見られている意識で



3：ホットペッパービューティの活用法

5：口コミのポイント



気持ちよく感想を書いてもらえる！お願いメールのポイント

- 1) いつも来てくれていることへの感謝を伝える
- 2) より多くの方にこうなってもらいたいという思い、目的を添える
例) 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が、たくさんいらっしゃいます。
そういう方が一歩を踏み出す勇気に繋がるように、お力をお借りしたくてメールしました。
- 3) 受けてみてどうだったか？良かったポイントを口コミに書いて
いただけないでしょうか？とお願いする

口コミを書いてもらったら割引やプレゼント！は、どうしても集まらない場合の最終手段！なるべく、思いだけで、協力していただける関係づくりを目指そう♪

***人気サロン養成スクール3期2日目「濃密な感想を獲得する秘訣」も参照**

- ・返信は3日以内！アフターフォローを見られている
- ・順番に返信！良い口コミの返信ばかり優先しない
- ・どんな口コミでも、感謝の言葉をかならず書く
- ・多くの人が見ているので、言葉遣いはくだけ過ぎないように
- ・褒められた点は、こだわりや詳細を嫌味にならない程度さらっと添える
- ・マイナスな口コミには、お詫びと指摘への具体的な対策を丁寧に返信
- ・わるいクチコミを気にしすぎない！1～5%程度のマイナスな声は必ずある。現場が窮屈にならないように

6：一斉メッセージのポイント

ホットペッパーの一斉メッセージ配信は、メルマガと公式LINEの間の
ような役目を果たす。**リピートを増やすのに、とても効果的！**

- ・お客様の感想を使った、未来記事を月に数回、配信する
- ・急なキャンセルが出たとき、ゲリラ的にお知らせする
- ・週1回程度、来週の空き状況を配信する

4 : フェイスブックの活用法

4：フェイスブックの活用法



1：2大派閥について（笑）

- ・ 拡散力を活かして、数を追う使い方
お友達じゃないけど「私の大切なお友達が一」と紹介し合う
ビジネス的ギブ&テイク重視で、納得感はなくてもギブをする
- ・ 数より濃さを重視して、関係作りを目指す使い方
リアルのお付き合いと同じ感じで、本当の繋がりからの紹介のみする
紹介する先の人のことも重視して、納得したものにギブをする

2：フェイスブックを活用する上での考え方

- ・ SNSの中でも、最もリアルの人間関係に近い！
リアルと同じ人との関わり合いを反映させよう
- ・ 個人アカウントで、直接集客しようと考えない！
お客様ではなく、応援者が集まるようにする
（フェイスブック広告は集客に有効）
- ・ 関わりない人からの友達申請は慎重になる

3：応援者や、未来のお客様が集まるまでの流れ

投稿は友達の10～30%にしか表示されない



× 友達人数が多ければ良い

○ 良質な投稿をすると良い



多くの人に流れていく



いいね！シェア、コメントが増える



たまたま流れてきた投稿を見た人がいいね！シェア、コメントする

タイムライン

自分のプロフィールにある
自分が投稿したところ

ニュースフィード

友達やフォローした人の投稿が表示
いいねしたページの投稿が表示
コメントした投稿が表示
友達がシェアした投稿が表示

4：フェイスブックの活用法

4：設定しておきたいポイント

- ・ヘッダー
- ・プロフィール文
- ・インスタのリンク
- ・ブログやウェブURL
(LINEやメルマガに誘導)



5：投稿のポイント

- ・自分の考え方や価値観など「共感記事系」
- ・「いいね」したくなる面白い投稿（珍しい場所、珍しい出来事、動物や子供）
- ・「コメント」したくなるあるある投稿

- ・インスタと同じく、写真のクオリティも拡散を左右する
- ・人気（ひとけ）のある写真

*** タグ付は絶対にやったほうがいい！**

- ・本文の冒頭にタイトルを書く
「もっと見る」になる前の3行勝負！

- ・短文で背景をつけると目立つ
- ・URLは、本文ではなくコメント欄に貼る
(本文に貼ると拡散しなくなるため)



6：昔流行った！古くてイタイ（笑）フェイスブック集客法

- ・友だち5000人を目指して、申請する！
(承認されたら、イベントやメルマガの案内をメッセージする)
- ・いいね！回りを1日300件する！
- ・コメント回りを1日100件する！



5 : LINE公式アカウントの 活用法

5 : LINE公式アカウントの活用法

L 1 : 忘れずに設定しておきたいこと

- ・あいさつメッセージ

通知が多い場合はOFFにしての呼びかけ
スタンプ押してね♪の呼びかけ

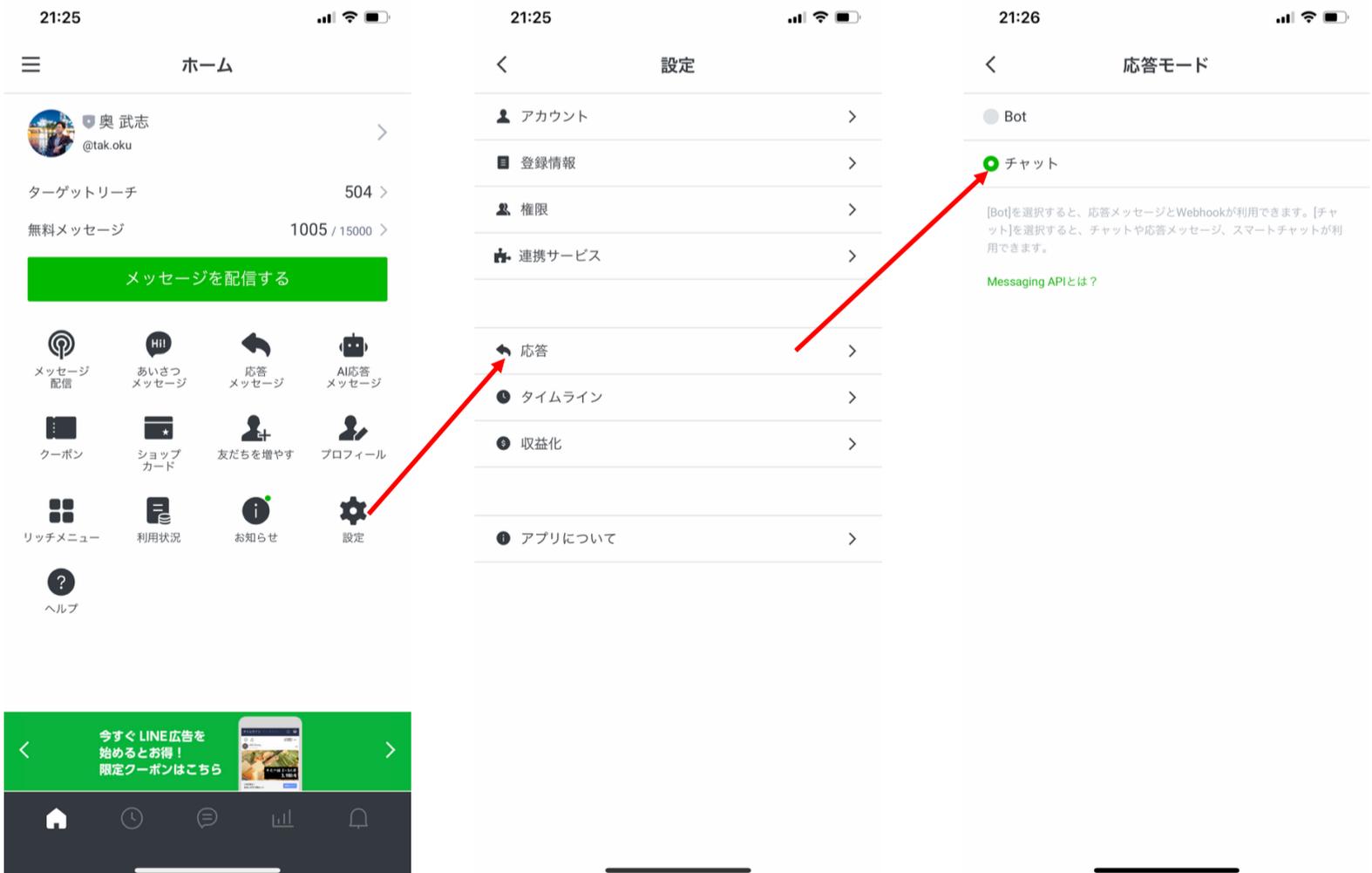
最初の交流をここで取る！

友だち登録ありがとうございます 🎉
メッセージの返信は、全てにはできかねますが、ありがたく拝読します。感想やお問い合わせはお気軽に、お送りください 📩
奥の公式LINEは、交流を大切にしています。
登録後に何かスタンプを送っていただけたら嬉しいです。スタンプ返しますね♪
プレゼントの無料音声セミナーは、こちらから聴けますよ 🎧
<https://sekiyakumental.jp/takeshi-voice>
LINEと合わせて、超絶ポリュミーなこのメルマガも読んでおくと完璧です♪
お客さまから選ばれてリピートが30%アップ！一流ホテル直伝の顧客対応術
<https://ameblo.jp/cassina412432/entry-11875878347.html>
通知が多いと感じた方は、この画面内のトーク設定より「通知」をOFFにしてみてくださいね。
それでは、これから末永くよろしくお祈りします 🌸



- ・応答モード

Botではなく、チャットにする
Botのままだとトークができない！



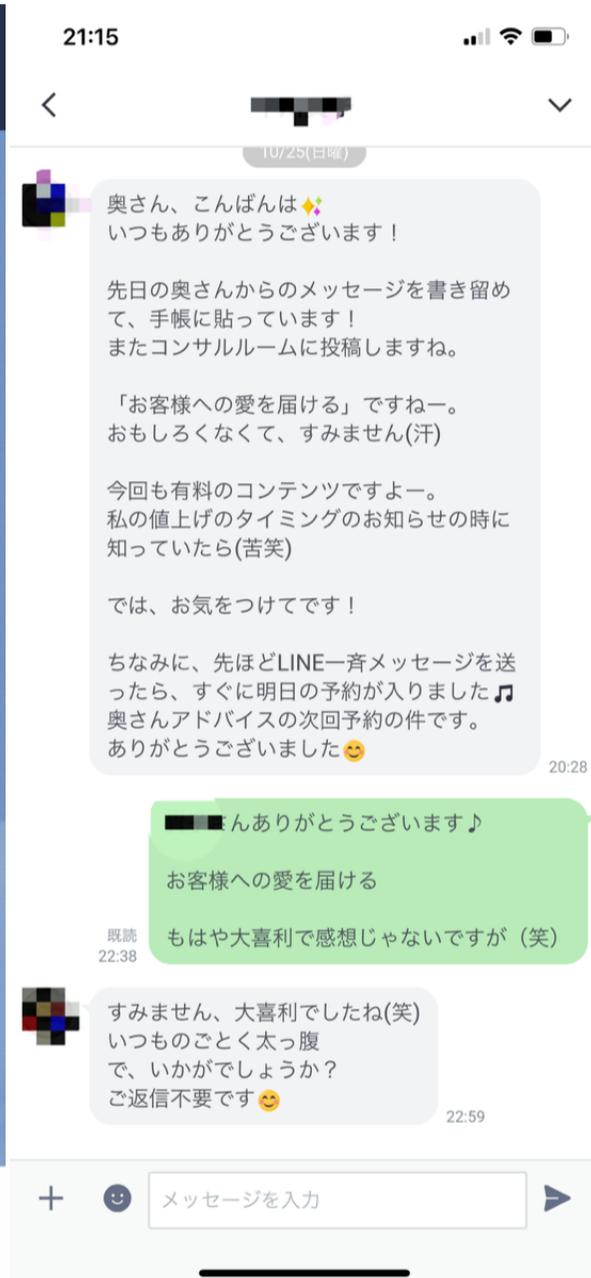
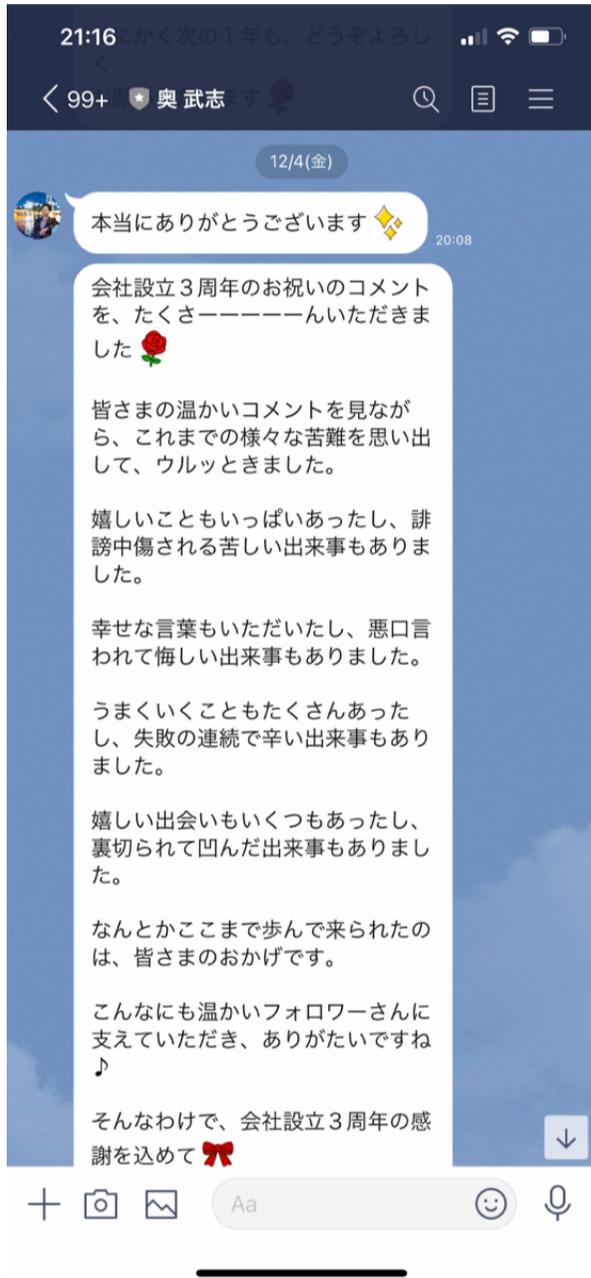
5 : LINE公式アカウントの活用法

2 : よく使う機能と特徴

一斉配信メッセージ

1 : 1 トーク (チャット)

タイムライン



- 通知がいくため数日に1回
 - 来週の予約空き状況 (週1)
 - キャンペーンのお知らせ
 - アンケートや●●投票など返信したくなる投稿
 - ブログ等へのURLで誘導
- 吹き出し1つで500文字
300文字程度にすると
読まれやすい!**

- 一斉メッセージの返信から交流を取ると良い
- メールよりも近い距離感
- 問い合わせ対応

**問い合わせがきたら定型文で
終えない! 必ず質問を投げて
2~3往復やりとりをする!**

- 毎日更新に適している
- キャンペーンのお知らせ
- 履歴に残したい情報

5：LINE公式アカウントの活用法

3：その他、有効な活用方法

・特典の配布

登録者特典を用意しておこう！**テキストなど冊子は、登録率が上がる。**

例) 1日5分でマシュマロバストに！自宅セルフケア7のポイント (バストアップサロン)

例) 献立に毎日悩むあなたへ！5分で1皿増える魔法のレシピ集♪ (お料理教室)

・言葉づかいや内容

フォロワーは、通常のLINEと同じ感覚で開封するため、フレンドリーな言葉遣いが好まれる。「ですよね」を「だよなー」など、たまに崩す言葉をあえて入れよう！

あなたの思いや考え、日常の気づきなどに絡めた、役立つ話が好まれる。

・一斉メッセージの文章量

吹き出し1つで500文字入るが、文字数が多いとスクロールしないと読めない。

吹き出し1つなら300文字前後。2つ3つでも、合計500文字を目指そう！

(短くシンプルな文章で、1画面に収まるとgood)

・一斉メッセージの開封率をあげるテクニック

アカウント名は名前のみ (肩書きや公式表示を入れない)

冒頭の1行が通知で表示されるため、ここをキャッチーに！

20:05、21:05、22:05など、わざと5分ずらして、トップ表示を狙う

・一斉メッセージによる、交流の増やし方

アンケートや投票など、返信したくなる配信をする。 (一方的にならないように)

届いた返信を紹介してまた促す (スクショも活用するとさらに効果的)

*** 余裕のある人は、既存顧客向けと一般向けの2つを持って良い。**

(基本は、共通で1つでも十分に、新規&リピートに役立つ)

**LINE公式アカウントで
フォロワー（未来のお客様）や
既存のお客様とたくさん
交流をとってみよう♪**

【宿題】

- ① 6月下旬からの半年の中で出せた成果を「小さなもの」から「大きなもの」までを**すべて**書き出してください。

それを、**12月末までに**スクール3期のグループページの「成果報告スレッド」のコメント欄にあらためて、投稿してください。

<https://www.facebook.com/groups/1166858560333197/permalink/1195210364164683/>

- ② ストック型、フロー型、プッシュ型メディアの中で、自分が軸にしたいものを決めてください。

それを、**12月末までに**「セミナー感想スレッド」のコメント欄でセミナーの感想とともに、宣言しよう！

<https://www.facebook.com/groups/1166858560333197/permalink/1200074790344907/>