

最終回 孔明先生の 行列ができる Vol.12 勝ち組サロン作り Season2

SNSを制するものは 業界を制する

昨年、本誌で大人気を集めた「行列ができる勝ち組サロン作り」。読者様から「もっと読みたい!」という熱いご要望を受けてシーズン2を連載することになりました。実際のサロン経営に役立つ具体的な内容をお伝えしていきます。



MIHARA KOMEI
三原孔明
レナード株式会社
代表取締役

PROFILE

現在自社サロンを全国11店舗運営し、これまで500店舗以上の運営コンサルティング、300店舗以上開業を経験。自社サロンにおいては、運営が滞っているサロンを買収し、スタッフを入れ替えることなく3ヶ月で売上げを5倍以上、1年後には10倍、2年で20倍を達成! 90%以上結果が良くなると評判のセミナーは毎回満員御礼です。

サロン集客は紙から
WEBに完全に移行

エステティック業界において、新規顧客集客の手法いわゆる「マーケティング戦略」は目まぐるしく変化しています。サロン集客のメインであったフリーペーパーの効果は減少し、廃刊が相次いでいます。これはお客様がフリーペーパーから、無限の情報をもつスマートフォンに変わったことが如実に影響しています。

当社直営サロンも都心部から地方まで全国に展開する中、地域別に集客方法による成果の違いはとも感じていましたが、やはり2016年の夏ごろから地方エリアにおいても一気にWEBに関わる集客が圧倒するようになり、広告予算のバランスも見直すようにしています。

**WEB集客における
最低限の取り組み**

WEB集客における絶対に必要な最低限の取り組みが出来ているかチェックしてください。

1. サロンのホームページを作る
2. 見やすいスマホサイトを作る
3. SEO対策をする
4. キャンペーン別のランディングページを作る
5. リスティング広告をかける
6. クチコミを大量に集め掲載する

これからはSNSの時代
つながる人数は万単位

WEB集客が当たり前となりましたが、その中でも近い将来必ず集客の要となると断言できるのは、SNS(ソーシャルネットワークサービス)です。皆さまがお使いのFacebook、instagram、Twitter、LINEが「SNS」にあたります。SNSは常に利用者が何百、何千人と直接つながっています。またフォロワーを介して間接的につながる人数は万単位の規模のネットワークが片手に収まるスマートフォンに存在します。

SNSに有料の広告を出すことも有効ですし、お客様が来店した際、感想を結果写真と共にアップしていただくことでネットワークを介して多くの方に「クチコミ」として知っていただくことができます。そしてキャンペーンと組み合わせることで更に大きな成果につながります。

勝ち組サロン実践セミナーでは、当社が既に行っているSNSを使った成功事例も含め、WEB集客についてももちろん、社員教育、サロン運営におけるあらゆる重要なことを無償でお伝えしています。ぜひセミナーにて皆様にお会いできること楽しみにしています。

2年間連載しました本コラム、本日で最終回となりました。誠にありがとうございました。