

誰でも簡単！ エステ売上を2倍にする方法

勝ち組、負け組がはっきり分かれ競争が激化しているエステ市場で500店舗以上の運営コンサル、300店舗以上の開業サポートを経験している三原孔明代表取締役が、サロン運営の体制、集客、教育などの観点からノウハウを連載コラムでお伝えします。



Vol.2



レナード株式会社
代表取締役
三原 孔明

PROFILE

レナード株式会社 代表取締役。国産美容機器メーカー営業部長兼、50店舗エステサロン取締役社長を経て2012年レナード株式会社を設立。サラリーマン時代に顧客サロンの成功・失敗事例を元に500店舗以上の運営コンサル、300店舗以上の開業サポートの経験、またサロン買取においてはこれまでに100店舗以上の経験を持つ。自社サロン運営においては、運営が滞っているサロンを買取し、スタッフを入れ替えることなく3カ月で売上5倍以上、1年後には約10倍以上ということもしばしば。年間5店舗以上のペースで展開。また現在、限定50サロンのコンサルをおこない、そのサロンは売上倍増、3倍は当たり前前の状態、現在、1年先まで予約で埋まっている。本誌広告でおなじみの全身脱毛15分脱毛機フェニックスは月間10台限定で販売し、現在は3カ月待ちという状態。理念経営、社員教育において定評だが、とくにマーケティングにおいては、その分野の世界的権威であるジェイ・エイブラハム氏から、エステ業界では唯一公認のインストラクター資格を与えられるほどの知識経験を持つ。

今月すぐに 売上2倍にする 魔法はあるのか

今回は私が定期的に開催している「誰でも簡単！売上倍増セミナー」の内容からマーケティングの基礎知識をお伝えします。では、まず皆さんへの質問です。「もしも今月売上を2倍にしないとサロンが倒産するとなると場合、皆さんはどのようにして売上を倍増させますか？」実際のセミナーでも冒頭に参加者のみなさんへ同じ質問すると、毎回一番多いのは「集客を2倍にする」という答えです。そこで「具体的にどうやって集客を2倍にしますか？」と再度質問をすると誰も答えられません。さて、果たして現実問題として、今まで出来なかったことが、切羽詰まったからと言って、急に集客2倍にすることは可能なのでしょうか？不可能ではないと思いますが、現実的な話ではありませぬ。やはり人は自分にとって不可能だと思ってしまうことには積極的に取り組むことができません。そして結局は現状維持となってしまうのです。

売上の構成要素を分解

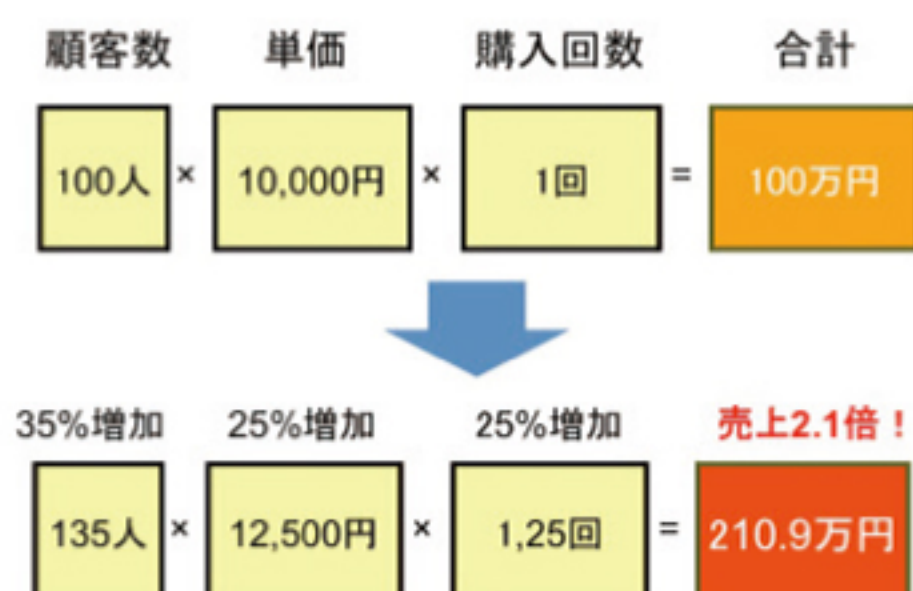
そこで、今回は「売上倍増」に対する捉え方が劇的に変わる方法を説明したいと思います。では「売上」は何によって構成されているかを方程式式してみます。

$$\text{売上} = \text{購入者数} \times \text{購入単価} \times \text{購入回数}$$

この方程式を見て「当たり前前だろ！」って言われる方が多いと思います。しかし、先ほどの事例のように「売上をあげるためには購入者数(集客)をあげる」と考える方が多いので

す。ところが現実には、売上＝購入者数(集客)ではないのです。購入者数、購入単価、購入回数といった、それぞれが3つの柱としての「乗」としてなりたっているのです。どれかひとつの柱、例えば集客を2倍にすることは、不可能に近いのです。それでは、それぞれの柱をたった数十%ずつアップさせることはどうでしょうか？例えば購入者数35%アップ、購入単価25%アップ、購入回数25%アップを想定すると最終的な売上は2.1倍となります。集客を35%上げること、単価を25%上げること、来店回数を4回から5回にすることは、皆さんにとっていかがでしょうか？現実的に全く不可能ではなく、取り組もうと思える数字ではないでしょうか？

要素ごとに 少し上げれば 売上は2倍に



このようにひとつの柱を2倍にすることにフォーカスをせず、全体を少しずつ上げること、いつも簡単に売上が2倍以上になるのです。さらにそれぞれの柱をアップさせるために具体的な取り組みの例をご紹介しますので、ぜひ実践してみてください。

- 顧客数(集客)を35%上げるには、差別化のある広告に変更、WEB戦略強化、クチコミを増やすなどの取り組みで充分可能です。
- 購入価格(単価)を25%上げるには、カウンセリングの向上改善、より魅力的な単価アップメニューの開発、オプションとのセット販売、期間限定キャンペーン実施などの取り組みで充分過ぎる程です。
- 購入回数や来店回数を増やすには、コースメニューに合わせた定期購入可能なホームケア商品の導入、他のメニューのキャンペーン販売、顧客紹介システムの導入などの取り組みでたった25%UPは簡単に可能だと思われれます。

私はこれまでに買取したサロン全店舗を3カ月間で売上を5倍以上にしましたが、すべてこの考え方によって、それぞれの柱をどのようにアップさせるかを考えて実践してきました。実は、それぞれ3つの柱全てを2倍にした場合、最終的な売上は8倍にもなるのです。次回、開催する「勝ち組サロン実践セミナー」では、それぞれ3つの柱自体を倍増させるノウハウの説明、マーケティングの考え方、圧倒的成果を生む社員教育の秘密についてお伝えします。ペレザ読者様には2万9800円の参加費を無料とさせていただきます。無料ではありえない内容を惜しむことなくご提供いたしますので、ぜひこの機会にご参加下さい。

無料サロン運営電話相談
TEL:03-6447-1090 **随時受付中!!**

常時、サロン運営に関する無料電話相談を行っています。私、三原が直接お電話にて対応させていただきます。社員教育、会社づくり、集客においての問題、お悩みをお持ちの方はお気軽にご相談くださいませ！

「勝ち組サロン実践セミナー」

〈セミナー日程〉

- 東京 / 1月20日(火)・3月17日(火)
- 名古屋 / 1月29日(木)・3月19日(木)
- 大阪 / 2月17日(火)・4月13日(月)
- 福岡 / 2月19日(木)・4月15日(水)

■時間 / 13:00 ~ 17:00
■セミナー申込先 レナード株式会社 TEL03-6447-1090
*ご希望のお声がありましたら、その他の地域で開催致します。