

ESTETICa 1兆円エステ市場のための繁盛パートナー
月刊 エステティカベレーザ

エステ店向けのインサイド情報誌 毎月15日に定期発行!

BELLEZZa

THERAPY ARTS of BEAUTY WELLNESS
& RELAXATION for true wealth

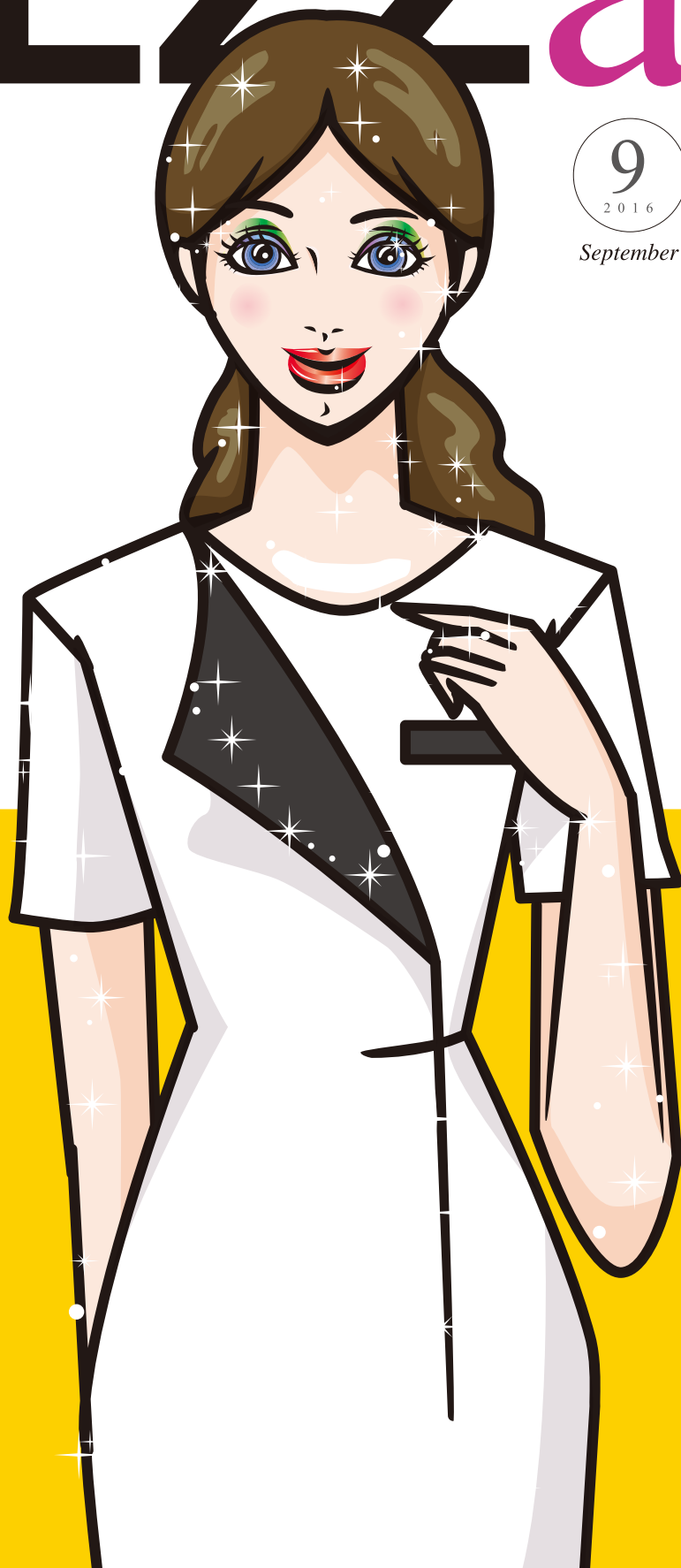
0¥ Free
Subscription
購読料フリー(無料)

継続定期購読・新規購読は
ホームページに今すぐアクセス!

www.plus-b.jp

9
2016
September

秋から到来するか 平成末バブル



NEWS

根拠なしの誇大広告に手厳しい取締がされている!
ネットの景表法違反 366 件
東京都が監視から改善指導

美容医療の苦情件数 5 年で 1.5 倍に激増をうけて
医療法改正でネット表現にも規制

Series

気になる神業テクニック Vol.6 テクニシャンに学ぶハンドの極技!
関口晴美先生の「フェイシャルヒーリング」メソッド

匠のコラボレーション 第44 回
新製品「VLEDOR」発表 — 美とスポーツの融合へ —
美容マシンの技術をスポーツ業界へ

エステティシャンの本音トーク会 vol.1
1 台あれば大丈夫! 5つの機能にエステティシャンも驚き

BELLEZZa
厳選

極上「化粧品」大集合!

お客様へ最高のスキンケアを...

No.150

2016年8月15日発行号

発行/プラスビーアンドパートナーズ株式会社
(東京本社) 〒103-0016 東京都中央区日本橋小網町 11-5 水村屋ビル TEL.03-3664-9206 FAX.03-3664-9207 mail: thanks@plus-b.jp

Illustration by PUM.

孔明先生の 行列ができる 勝ち組サロン作り VOL.7 Season2

USPとライフタイムバリュー、
マーケティングの基礎知識を学ぼう

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 KOHMEI
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10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。

競合からは何も生まれない

エステ業界で拡大しているサロンと衰退するサロンの違いは「マーケティング」にあります。地方紙、フリーペーパーやウェブサイトを見ても、同エリアで同規模の競合サロンと同じような広告を出しているケースが多く見られます。その理由を聞くと、「競合サロンがこのキャンペーンをおこなっているから、それよりも少し安くして競合以上の集客を見込んでいる」との返答がほとんどです。「実際に納得のいく集客ができていますか?」とお尋ねすると、返ってくる答えは必ず「NO」です。やはり競合と同じような広告、似たようなキャンペーンでは「圧倒的な集客」は難しいことがわかります。集客で大切なポイントは、お客様が瞬時に感じる魅力、特徴、他店とのはっきりとした差別化、すぐに電話を掛けてもらう行動喚起が重要です。

重要なマーケティング知識

今回は、集客マーケティングで重要なふたつの基礎知識、USP（ユニークセリングプロポジション）とライフタイムバリューについてお伝えします。USPとは「誰もが真似することができない圧倒的な独自の強み」という意味です。他のサロンとは何が違い、それがお客様にとってどんなメリットがあるのかを明確にすることです。地域ナン

バー1ではなくオンリー1の強み、お客様が強く魅力を感じる圧倒的な差別化に至る点で考えてみてください。メニュー、金額、サービス、マシン、スタッフ、支払い方法などあらゆる点においてUSPを作ることで強いブランディングとなり、よりお客様にとって魅力的なサロンになっていきます。

ライフタイムバリューとは、新規のお客様が継続した顧客となり、何かしらの理由で通わなくなるまで間、どれだけの商品やメニューを消費していただけたかという「顧客ひとりの生涯における売上」という意味です。例えば、弊社運営のまつ毛エクステサロンは、お客様ひとりの平均単価は12,000円、年間平均13回来店でライフタイムバリューは468,000円。つまり、お客様ひとり獲得することで468,000円の売上と考えると、お客様ひとりに対する獲得広告コストを2万円くらいまで引き上げても、まったく心配ないことがわかります。

このように、マーケティングの知識があるかないかで運営そのものが劇的に変わります。私の経験上、エステ業界においてマーケティングを本格的に学び実践している先生はひと握りです。エステ業界は競合が乱立している業界だといわれていますが、さらにこれからも激化するでしょう。マーケティングを知っているのとそうでないサロンでは、大きな差が開くと思います。今回お伝えしたUSP作りとライフタイムバリューの算出を実践してみたいかがででしょうか?

Winners Practice Seminar 勝ち組サロン実践セミナー

— 90%以上のサロン経営者様が「結果が変わった」と実感 —

受講料無料!

満員御礼続出!

満足度平均得点
100点満点中

128点

多くの方より120点、200点と採点いただいたため、平均で100点以上の得点を獲得!

セミナー日程

受講料:無料		時間:13時~17時	
東京	① 6月21日(火)	② 10月11日(火)	
名古屋	① 6月22日(木)	② 10月13日(木)	
大阪	① 7月1日(水)	② 11月22日(火)	
福岡	① 7月11日(金)	② 11月24日(木)	

特別地方セミナー開催!!

北海道に初上陸

札幌会場

8月26日(金)

残り僅か! お早めにお申し込みください!

受講者の声

- 有料でもいいので、参加したい。とても有意義な時間でした。ありがとうございました。
- 内容が女性でも分かりやすく、すぐ実践できることが多くて助かります。
- エステ以外の業態でも役立ちました。
- 無料のセミナーとはとても思えません。
- ライバルが増えてほしくないのに、有料にしてください。
- 売上が3倍以上になりました。
- 昨年は最高益を更新しました。
- 社員がとても前向きに変わりました。
- 集客が2倍以上になりました。
- 紹介が毎月30人以上来店するようになりました。

※セミナーごとに内容が異なります。受講者数には限りがありますので、お早めにお申し込みください。

※会場の詳細は受講される方に決定しだいお知らせいたします。

来場特典

「誰でも簡単に売上を2倍にする方法」小冊子プレゼント!

LENARD
Global Beauty Associates
レナード株式会社

東京都港区南青山1-15-15 乃木坂パークフロント7F
Tel: 03-6447-1090 Fax: 03-6447-2696
HP: <http://lenard.jp/> セミナー専用HP: <http://lenard.jp/514/>

「レナード」で検索

