

【サロンビジネスで収入を上げるためのマインドセット】

世の中にあるサロンの数は膨大になってきていますね。

その中で満足のいく収入を得られているサロンは1割ほどしかないという現実があります。このSMSをご購入いただいたあなたもきっと満足のいかない収入になっているのではないのでしょうか？

でも安心してください。

このSMS (Salon Marketing System) では、最も早く売上を上げるための方法を惜しみなく公開しています。

SMSの内容は、

- ・私の過去に経営してきた事業
- ・私が勉強してきた数々の方法
- ・その中でテストして良かったもの
- ・そしてその中から分かった事実

このようなものから出来上がったスキルです。

先にお伝えしておくことがあります

SMS (Salon Marketing System) を学んでいただく前に、お伝えしておくことがあります。

それは、

あなたの考えている方法の外にある考え方を勉強してもらう必要があるということです。

そしてそれは結構な苦痛も伴いますので、収入を伸ばすために何ヶ月かは集中して取り組むことが大切になります。

「なんで売上が上がらないんだろう」
「なんでリピート取れないんだろう」
「他のサロンはこの媒体に載せて集客できているのに…」
「業者にホームページ作ってもらったのに…」
「ホットペッパーのお客様はリピート率悪いな」
「何か集客できるものないかな」

このような悩みを抱えている人は、以前の私のように**根本的な問題点**に気づいていないと言えます。

「根本的な問題点」に気づいていない以上、その考え方を変えること自体に苦痛が伴うのですね。

でも、ここを突き抜けることができれば後は簡単です。

根本的な問題点とは何か？

では、「根本的な問題点」とは何かを説明していきましょう。

売上の上がない原因を「新規が取れないから」と思っている人は多いです。

というより、ほとんどの人が「新規を集客する方法」ばかりを探しているわけですが、

新規はお金をかければ集客できるんですね。

例えば、

良いホームページを作って PPC 広告に 45 万の予算でかければ約 3000 アクセス取れますので 30 名～50 名の新規が取れます。

ホットペッパーの掲載プランを最高の 40 万のやつにして安めのクーポンとか載せておく 50 名～100 名の新規が集客できます。

これはもう分かっていることです。

でも、あなたがそれをできないのは、広告費をペイできないからではないですか？

40万の広告費をかけて結果、売上が200万になるならやると思うのですね。

ということは、問題は新規集客の方法ではなくて、**あなたの売上を上げる能力**の問題だと言えます。

売上を上げる能力とは、技術力ではなく**商品の作り方**です。

絶対にうまくいかない商品

お客様1人当たりからいただける金額のトータルをLTVと言います。

LTVが低い商品はいくら広告費をかけても儲からないんですね。

例えば、2回目以降の賞金が1回5000円で新規からリピート回数が5回ならLTV25000円です。

このLTVには儲かるか儲からないかの目安があるのをご存知ですか？

【LTV5万円程度の商品の場合】

広告費20万かけて20人集客
10人が成約して50万の売上。
↓↓
結果、20万しか儲からない。

【LTV10万円の商品の場合】

広告費20万かけて20人集客
10人が成約して100万の売上。
↓↓
結果、80万が儲かる。

この違いだけなんです。

歯医者さんなんかは 50 万の広告費かけて無料カウンセリングを大量に集めて 50 万のインプラントを 30 人に成約して 1500 万とか売上を出すわけですよね？

あなたが広告費をかけられないのであれば、それは LTV の低い商品になっているからです。

たぶん上記の LTV5 万円に満たない計算になっていると思います。

その多くのサロンの状況は次のものです。

- ・新規からのリピート率 30%くらい
- ・都度払いで 3 回~5 回で離脱
- ・リピート少ないから再来クーポンで安くしている

こんな感じです。

そして、誰かから聞いて

「ホットペッパーはクーポンサイトだから質の悪いお客さんしか来ないよね」
こんな風に思っていると思います。

以前、私に相談してこられた整体の方は、

「大阪では無料体験は厳しいと思います」

と言ったんですね。

最初から自分の尺度で決めつけてしまっています。

しかし、私は名古屋で 1 人整体院を現役でやっていた頃には、

18 万の掲載プランで無料体験を月に 45 人集めて 96000 円のコースを 23 人に成約して 220 万とかあげていましたし、

個人エステの人なんかは 500 円のお試しで集客して 300 万とかあげてしまっているわけです。

もっとすごい例になると、

誰もがカスな媒体と言っているグルーポンで脱毛 1 部位 3 回 980 円のクーポンで 490 人を集客して、1 回グルーポンに出せば 1000 万の売上、年間 10 回だして 1 億ってエステもありました。

これらの話を聞いてもまだ、あなたは新規集客の手法の問題だと思いますか？

LTV の高い商品を作るか作らないかでサロンビジネスが儲かるかどうかは最初に決まっています。

隠れたお客様の購買心理

別に無料体験じゃなくても構いませんが、お客様の購買心理も知らないといけません。

例えば、いま私が、

1 人整体院で月商 250 万をあげたサロン集客コンサル
通常価格 498,000 円→今なら半額 249,000 円で提供します！

と書いたとしたら、

「すごい！半額になってる！お得だから受けてみよう！」

となりますか？

ならないですね。

それはあなたが、

私を信用していない
ほんとに良いか分からない
私にできるかどうか不安
お金払って失敗したくない
今そんなお金がない

このいずれかの心理があるからです。

そしてこれは、そのままあなたのサロンの広告を見ているお客様の心理です。

もっと深いところを言うなら、

「ずっと続ける気は無い」

というのまであります。

これは、都度払いで毎回あなたのサロンに財布を開いて払うお客様の気持ちです。

お客様は悩みがある場合、短期的に解決したいのであって、最初からずっと通っていきたくないなんてあり得ないのですね。

お客さんの本当の心理がこのようなものなら、リピートが少なくLTVが低いのは、あなたの技術力とかの問題ではなく、仕組みの問題であることが分かると思います。

あなたは、これらのお客様の心理をどうしたら変えられるんだろうって考えないといけません。

あなたの商品が、

- ・体験受けて気に入ったらまた来てください。
- ・都度払いで通いやすいのが特徴です。
- ・リーズナブルです。

という感じで売っているなら、あなたが最も嫌いな「初回荒らし」に食い荒らされます。

自分でそのようなお客様を呼んでしまっているやり方になってしまっているということです。

大切なマインドセット

常に手法だけを探してる人は、知ったとしても「私には合わない」とか思ってやらないです。結果、同じことずっとやってサロンをやめていきます。

この SMS を公開するにあたって、あなたに持ってほしいマインドがあるんです。

そのマインドは次の 3 つです。

- ①今から 1 ヶ月以内に売上を上げること
- ②そのために今までのやり方を捨てること
- ③売上が上がるまで集中してやめないこと

これが一番大切なことなんですね。

人って明日には今日のモチベーションがなくなってるんです。私もそうですし、世の中の人ほぼ全員がそうです。

だからこそ、自分の気持ちを管理する必要があるということです。

私の場合、次のことをやっています。

- ①集中して事業を形にできるまでは、facebook、Instagram、LINE、ネットショッピングなどは見ませんし、人の誘いも断ります。
- ②家に帰ってきたらその事業に関連する動画や音声を流しておきモチベーションが下がらないようにする。
- ③明日やるべきことをタスクとして前日に決めていきます。
- ④これは良いかもという情報を見つけたらアイデアを iPhone のメモ帳に書いておきます。

こういうことをやらないと私の場合はやらなくなってしまうし、そのうち何をやるべきかまで忘れてしまうんですね。

逆に、これをやることによって結果は「成功するしかない状態」になります。

ジョークでも精神論でもなく、これから SMS の内容を順番に読んでいくあなたは、1ヶ月後にそのうちのどれだけを達成できているか？

それはこのマインドセットによって変わってしまいます。

是非、せっかく SMS を購入していただいたのですから、あなたには絶対に成果をあげて欲しい。それも1ヶ月以内にあげてほしいと思っているから最初にお伝えしておきます。

では、順番に SMS を実践して行ってください。