

【バックエンドを成約するテクニック】

ここまでの章で、あなたの商品（バックエンド）を販売することがサロンビジネスの売上アップにつながる事が分かってきたと思います。

しかし、私のコンサル生も最初の頃は売れるイメージが持てません。
様々なセミナーやマーケティングの塾では「ビジネスはマインドセット」が大切と教えていますが、私が今までコンサルをしてきた中で一番早いのは「成功体験」だと分かりました。

成功体験をすればマインドは後から勝手にできてしまいますので安心してください。

例えば、北海道厚別区のフェイシャルエステ カイオナの秋山さんという方は、都度払い 12000 円ぐらいでビジネスをやっていましたが、コンサルを受けた当初はバックエンドを考えてもらうと 56000 円の案が出てきたんですね。

私が失敗してもいいから 128000 円と 84000 円の 2 つのバックエンドを提案してお客様に選んでもらってくださいと伝えて、恐る恐るでもそのようにしていただきました。

そうすると、

新規の方

稲川様

今日のご新規様、84000円で成約できました。
ありがとうございました

[さらに表示](#)



下のほうの 84000 円が売れたんですね。

もうこれで成功体験しましたので、その後は価格を上げたバックエンドを提案できるようになります。

秋山様

よかったです。

掲載プランを上げていますし、口コミも増えてきていますので、少しずつ予約が増えてくるかと思います。

今回は、

198000円

128000円

で提案してみてください。

198000円と128000円の差にお客様が迷われるような差があるといいですね。

次の新規には 198000 円と 128000 円のバックエンド提案にしました。

そうすると、

稲川様

本日のご新規様、128000円でご
契約頂けました！
ありがとうございます。

さらに表示



google+ア… 2020/08/24
秋山様 成約できてよかった…



google+ア… 2020/08/24
秋山様 クーポンの期日の件…



今度は 128000 円が売れた。
もうこうなってくると面白くなってきます。

その後は、

稲川様

今日のご新規の方、
128000円のコースご契約いただきました。

高価な化粧品を買ったばかりということで、
下のコースになりました。

今回もありがとうございました。

さらに表示



google+アドレス 金曜日
秋山様 さすがです。 カウ...



稲川様

本日のブライダルエステの方ですが、
750000円でご契約いただきました。

既に、筋トレなどでホームケアは
しているから
エステのみが良いと言われました。

今回もありがとうございました。

さらに表示



google+アドレス

月曜日



ポンポンと高額サービスを売れるマインドが勝手に出来上がります。
この章では、バックエンドを成約するためのテクニックを紹介していきます。

ワンタイムオファー

サロンビジネスの基本は次のことを念頭に置いておきます。

- ・ お試しは1回だけ
- ・ その日に高額の商品（サービス）をお試しの見込み客に販売する
- ・ その日を逃してしまったら次はない
- ・ 2回目以降に値引きしたら高額の商品（サービス）は売れない

そして、バックエンドを成約するための条件は次のものになります。

- ・ 買う見込みのある人だけ呼ぶフロントエンドになっていること
- ・ 深い悩みを持っている人が来るフロントエンドになっていること

今までの章で勉強してきたことです。

つまり、あなたは新規が来店された場合、その人は「良かったら買いたい」という状態になっているわけですので、当日に売り込む説明はいりません。

売り込むための説明は逆効果です。

人の購買心理では次のことを頭に入れておいてください。

「人は購入するかどうかは自分で判断したい」

すでに来店した時に「良かったら買おう」と思っている人には「自分で購入しよう」という判断基準を示すだけなのです。

そして、それはトーク技術ではなく「仕組み」を作っておくだけで達成されてしまいます。

iphoneなどのスマホは12万くらいしますが、契約しに行った時に売り込みされましたか？

あなたが高いスマホを持っているのは、スマホキャリアが作った「仕組み」の中で疑いもなく自分から購入したからなのです。

その「仕組み」の1つ目は「ワンタイムファー」です。

ワンタイムオファーは簡単です。

「本日に成約すると得します」

というオファーを案内用紙に書いておくだけなのです。

ツヤ髪ヘアカラー＋トリートメント 髪質改善 3ヶ月プログラム

本日は、ツヤ髪ヘアカラー＋トリートメントコースをご予約いただきましてありがとうございます。
本日は、通常体験価格 21,000 円のところ、限定 10 名様の特価価格 9,800 円で受けていただけます。

class では、基本的に 3 ヶ月で髪質改善を目指していきます。

class 艶髪メソッド

【3 ヶ月集中プログラム 全 6 回】
180,000 円（有効期限 3 ヶ月）

- ・美髪にする為の施術
- ・食事改善
- ・ホームケア改善指導

このメソッドは人工的な艶や手触りをよくする見せかけのコーティング剤に頼らず、本質的な健やかで艶やかな髪へと導き、見た目マイナス 7 歳を目指すためのメソッドとなります。

施術は 3 ヶ月で基本的に 2 週間に一度のペースでトリートメント、カラーは月に一度、計 6 回のコース。
お客様のお悩みをお聞きしてオーダーメイドでメニューを組ませて頂きで美しい髪、見た目の若々しさを見せていくことを目的としています。

本日で成約特典

本日で成約頂きますと以下の特典がございます。

艶髪メソッド 3 ヶ月プログラム 180,000 円→**150,000 円**
さらに！**5 万円相当の美髪商品をプレゼント！**

現金でのお支払いの場合、内金として 5,000 円だけ本日お預かりする形となります。
カードの使用できます。

当メソッドは、基本的に最初の 3 ヶ月は 2 週間に 1 回のペースをオススメしておりますが、
お客様のご都合により月に 1 回のペースでとご希望による場合には、有効期限を 6 ヶ月と
初めに設定させていただいております。

薄毛・抜け毛・円形脱毛症の方へ
フルサポート バイオ育毛コース

薄毛・抜け毛・円形脱毛症などの悩みは改善していくのに少しお時間がかかります。
しかし、ご安心ください。キチンとやっていけば薬剤など使わなくても改善されます。

class では、基本的に6ヶ月で改善を目指していきます。

フルサポート バイオ育毛コース

あなたの髪頭皮のダメージ原因を突き止め、細胞レベルで汚れを除去し
地肌環境を整え本質的な健やかな髪を取り戻す日々のヘアケアも
改善していく完全個別プログラムです。

【6ヶ月間 全14回】 387,500円 (有効期限8ヶ月)

- ・細胞活性化デトックススパ・育毛マッサージ
- ・天然電子ミネラル水補給・食生活、栄養アドバイス
- ・生活習慣アドバイス・ホームケア商品+提案

本日限定のご成約特典

本日ご成約頂きますと以下の特典が受けれたお得です。

フルサポート バイオ育毛コース 387,500円→**298,000円**

カードでの12回分割払いもご利用いただけます / **24,900円×12回**

現金でのお支払いの場合、内金として5,000円だけ本日お預かりする形となります。

例えばこの場合、

- ・自分の髪の毛がパサパサで思うような髪型ができない
- ・市販のものを試したけど全く効果がなかった
- ・薄毛で悩んでいる
- ・プロにお願いしたい

こんな風に悩んでいる人が来店した場合、お客様の心理としては、

「今日決めないと高くなる。どうしよう」

となりませんか？

あなたがやることは、このような案内用紙を作っておいてカウンセリングの後に、

「●●様のお悩みを改善できるのは、うちではこれをご用意しております」

と見せるだけです。

あとは新規のお客様をカウンセリングしていく中で、オンタイムオファーの内容をテストしていくだけです。

本日決めたら「すごい得」と思わせるオファーが用意できればできるほど成約率は上がります。

松竹梅

松竹梅は有名ですので皆さんご存知かと思います。

でも、皆さんの思っている松竹梅は「回数券の回数」で用意しているだけだと思います。

回数券：5回 30000円・10回 50000円・15回 67500円

こんな感じですが、これあまり意味ないのです。

回数券をやっているということは、都度払いもあるということです。お客様は相当な良さを感じた人だけしか書きません。

そして、都度払いがある以上「買わなくても良い」ですね。

どの日に成約するには「買わなければいけない理由」を掲示しないといけません。

ですので松竹梅は、回数券の回数だけで置いておくものではありません。

松竹梅のラインナップはお客様の選択肢にしておきましょう。

- ・ 悩み別でラインナップ
- ・ 保証内容でラインナップ
- ・ お客様の状況に合わせたラインナップ

このような分け方で置いておくとお客様が決断しやすいのです。

例えば、

【悩み別ラインナップ】

- 1 枚目：全身 3 ヶ月集中ダイエットコース 398000 円
- 2 枚目：足やせ特化 2 ヶ月集中コース 298000 円
- 3 枚目：ウエストダイエット 2 ヶ月集中コース 248000 円

【保証別ラインナップ】

- 1 枚目：全身 3 ヶ月集中ダイエットコース（全 12 回） 398000 円
- 2 枚目：忙しい方へ全身ダイエット回数券 10 回分 350000 円→通うペースが無理という方向け
- 3 枚目：まずはお試ししたい方へ 5 回トライアル 220000 円→5 回終わった時点で判断

【状況別ラインナップ】

- 1 枚目：全身 3 ヶ月集中 10 キロダイエットコース 398000 円
- 2 枚目：全身 3 ヶ月集中 5 キロダイエットコース 199000 円
- 3 枚目：足やせマイナス太もも 10 センチ達成コース 150000 円

松竹梅と言わず、もっと選択肢を増やしても良いですし、逆に選択肢を 2 つだけにして決断しやすくしても構いません。

それぞれの用紙にオンタイムオファーを付けておくことで、ますますお客様の心理は、

「買うか買わないか」ではなく「どれにするか」という判断に変わります。

この松竹梅ラインナップですが、全てを最初から掲示してお客様に選択させる方法なのですが、後出しジャンケンで決断させてしまう方法もあります。

それはダウンセルです。

ダウンセル

ここまで読めば予想つくと思いますが、ダウンセルは本命バックエンドを見せておいて、カウンセリングの後に「悩み別」の安いバックエンドもありますと見せることです。

本命商品：全身3ヶ月集中コース 徹底サポート 398000 円

だけを見せておいて、カウンセリングでじっくり悩みを聞く。

そのお客様の悩みが下半身だけ痩せないことであれば、

ダウンセル商品：足やせ特化3ヶ月集中コース 198000 円

お客様の悩みが産後のウエスト太りであれば、

ダウンセル商品：産後のウエストダイエット2ヶ月集中コース 198000 円

このような案内用紙を後から出すことでダウンセル商品は売れやすくなります。

そして、この悩みはあらかじめ予約時に質問事項で聞いておけば事前に用意しておくことができますよね。

あくまでも広告では「何をやっても痩せない方への全身ダイエットサポートコース」で呼んでおいて、質問事項で悩みを聞いておく。

その悩みに合わせたダウンセル商品を事前に用意しておいて後から見せるだけです。

まとめ

基本的に、サロンビジネスで売上が上がるかどうかは、

フロントエンドで絞り込めているかどうか？で最初から売れるかどうかは9割型決まっています。

あとは、来られたお客様に「今日買わなきゃいけない理由」と「選択肢」を掲示するだけなのです。

売り込むためのトークは必要ではありません。