

【新規集客編①ホットペッパービューティー】

ここまでの章でサロンビジネスの売上の上げ方は分かってきたかと思います。

- ①深い悩みの解決に対応したなるべく高額のパックエンドを用意する
- ②フロントエンドで買う見込みの高人だけを呼ぶ
- ③カウンセリングセールスと「成約する仕組み」で成約する

この3つだけです。

この導線がないサロンはどれだけ新規を取っても売上が上がっていきません。
逆に導線ができていたら「今月」から売上を上げることができます。

新規集客の章を最後に持ってきているのはこれが理由です。

導線ができたなら新規予約の母数を増やすだけです。ここからの章では「新規集客」について紹介していきます。

新規集客コスト最安値の媒体ホットペッパービューティー

サロンにおいて新規集客のできる媒体のNo.1はホットペッパービューティーです。
理由は、

「Google 検索のあらゆるサロン系キーワードで上位を独占しているから」

です。

違う章でお伝えしますが、現在、ホームページで集客できる可能性は皆無と言っても間違いではありません。

この理由も同じで、あらゆるサロン系キーワードでホットペッパービューティーが3位までを独占していて、その下には楽天ビューティーなどのポータルサイトが表示されます。
つまり、ホームページが検索上で5位以内に入ることは不可能だからです。

Backlinko という会社が 500 万件の Google 検索結果を分析した結果、インターネット上での検索順位によるサイトのクリック率は、

1 位 : 32% 2 位 : 25% 3 位 : 19% 4 位 : 14% 5 位 : 9.5% 6 位 : 6% 7 位 : 4% 8 位 : 3%

このような結果が出ています。

つまり、検索ボリュームが 800 の「大阪 腰痛」を例に考えた場合、

1 位 : 256 2 位 : 200 3 位 : 152 4 位 : 112 5 位 : 76 6 位 : 48 7 位 : 32 8 位 : 24

これだけのアクセス数しか取れないことになります。

質の良いサイトでも 100 アクセスにつき 1 件~3 件の新規予約数ですので、あなたの地域でキーワードの検索ボリュームがどのくらいかを調べてみて、この数値に当てはめてみるといかにホームページでは集客できないのかが分かりやすいかと思えます。

さらには、仮にあなたのサイトが「腰痛 大阪」というようなビッグキーワードで 1 位を取れたとしても、そのページからだけでは月に 6 名ほどの新規しか取れないのです。

ホットペッパービューティーの表示されるキーワードを避けて WEB 集客する方法も別の章で紹介しますが、まずはホットペッパービューティーで集客できるようにしておくことで安定が早くなります。

これらのあらゆるサロン系キーワードで 3 位までを独占しているホットペッパービューティーに集客力で勝てる媒体は今のところ無いということになります。

新規 5 人で 60 万

しかし、ホットペッパービューティーに掲載されているサロンは、2020 年現在では次のような数になります。

リラク・ビューティー : 52881 店

ヘアサロン : 45209 店

この中の約 8 割が利益に苦しんでいる状況かと思います。

これだけの集客力を誇るホットペッパービューティーに掲載しても、なぜ売上が上がらないのか？その理由は、新規集客してもそこから売上に繋がられないサロン側のやり方にあります。

Yahoo!知恵袋を見てみると、ホットペッパービューティー掲載サロンの人が「ホットペッパービューティーでは新規が集客できてもカス客ばかりでリピートにならないから高い掲載費だけ取られて利益にならない」と多くの書き込みをしています。

しかし、集客力の高いホットペッパービューティーでさえ売上があげられないサロンであれば、前述のように他の媒体ではもっと売上があげられないのです。

私の計算では、SEO は勝ち目なしで集客不可能、PPC 広告なら 1 人の新規獲得コストは 10000 円～16000 円になります。

それがホットペッパービューティーでは 1 人の新規獲得コストは 2500 円～4500 円になります。

問題は、ホットペッパービューティーの安い新規獲得コストから売上が最大化する「方法」をあなたが身につければ良いだけなのです。

当然、他のサロンがやっているようなディスカウントクーポンで誰でもいいから集客するようなやり方はしません。

バックエンドを買う見込みの高いお客様だけを 5 人呼べば、12 万程度のバックエンドなら全員成約することも可能です。

最初は 100%成約するような結果を目指したやり方を始めていきましょう。

このやり方に慣れたら新規の数をもっと増やして成約率 50%くらいを目指して売上が跳ね上がることも可能です。

私の場合、整体院現役の頃にテストした結果、無料体験で 45 名集めて 23 名に 96000 円のバックエンドを成約して 220 万という売上がホットペッパービューティーの新規からだけであげたことがあります。

この時の広告宣伝費は 18 万の掲載プランでした。

まずは見込みの高い新規 5 人を呼びましょう。

フロントエンド・バックエンド戦略に徹する

サロンビジネスの基本であるフロントエンド・バックエンド戦略に徹することで売上を最大化できます。

都度払いでは平均3回~5回で離脱することは、これもすでにデータが出ているのです。あなたのサービスの良し悪し関係なくです。

単品リピート通販、つまり商品の定期購入のことですが、健康サプリや化粧品などの業界では長年のテストとか以前の繰り返しをしてきているわけですが、おおよそ3回ほどで離脱していくそうなので、この回数を増やすための仕組みとしてステップメールでフォローして情報発信したり、他の商品を紹介してアップセルや乗り換えなどをさせてLTVを伸ばす努力を「仕組み」として開発してきています。

サロンでこれをやっていく「仕組み」を作るのは相当な労力がかかるのです。

LTVを上げる最も簡単な手法が「フロントエンド・バックエンド戦略」ですので、理解していない方は前の章を復習してください。

フロントエンドの例

ホットペッパービューティーは、フロントエンドはクーポンということになりますが、表現できる文字数が少ないです。

ですので、書ける内容に限られる中で必須の条件は次の3つです。

- ①見込み客を絞り込むための条件
- ②そのクーポン自体の限定性
- ③1回限りのオファー

これを短い文章の中に盛り込まないといけません。

①見込み客を絞り込むための条件

これはバックエンドで用意した「改善内容」と「期間」を入れてください。

【例】 足やせ 3 ヶ月集中コース

②そのクーポン自体の限定性

誰でも受けれるようにしてしまうと反応が落ちますので「人数」や「日付」での限定性を必ずつけましょう。

【例】 1 日 3 名限定・10 月 28 日迄

③1 回限りのオファー

つまり初回体験のことです。

通常料金のディスカウントにははいけません。

「初回体験」と書くことで1回しか受けられないものにします。

そして「初回体験」が通常●●●円が○○○円になりますというオファーにします。

これらの必須の条件を盛り込むとこうなります。

【1 日 2 名限定】 本気の足やせ 3 ヶ月集中コースの初回体験 通常 15000 円→限定 3980 円

この書き方のクーポンでも来る新規の方は、「悩みが強く」「よかったら 3 ヶ月コースやってみたい」という人が多くなるのです。

このようにターゲットを絞り込むと当然、新規の数は減ってもバックエンドを成約する数が増えますので結果、売上が上がることになりますね。

本気で悩んでいる人に絞り込めば絞り込むほど、成約率は上がり 5 人来て 60 万など簡単です。この導線がしっかり出来て、あなたが自信を持てたら広告費を上げれば 10 人来て 120 万と上がっていくわけです。

クーポン

新規 トリートメント その他 **¥9,800**

【3ヵ月集中】☆髪質改善!艶髪メソッドコース 初回限定体験 ¥27000→¥9800



このクーポンの詳細
来店日条件：指定なし
その他条件：新規限定/他券併用不可

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

新規 その他 **¥9,800**

【本気でお悩みの方】バイオ育毛促進コース&初回体験 ¥25000→¥9800



このクーポンの詳細
来店日条件：指定なし
その他条件：新規限定/他券併用不可

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

クーポン

新規 フェイシャル **¥5,800**

【1日2名】毛穴レス×美肌になる3ヵ月集中コース 初回体験 ¥15400→¥5800



このクーポンの詳細
提示条件：予約時&入店時
利用条件：ご新規様限定
有効期限：2020年10月末日まで

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

新規 ボディトリ ヘッド フェイシャル **¥5,980**

【くすみ・シミ改善】集中美白×肌質改善6回コース 初回体験 ¥15400→¥5980



このクーポンの詳細
提示条件：予約時&入店時
利用条件：全ての女性に
有効期限：2020年10月17日まで

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

クーポン

新規 整体 **¥6,980**

エステでは難しい骨格によるボディライン姿勢矯正3ヶ月集中コース初回6980円



このクーポンの詳細
提示条件：予約時&入店時
利用条件：他券併用不可
有効期限：2020年10月末日まで

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

新規 整体 カイロ 骨盤矯正 **¥6,980**
OX脚矯正 ボディ

【1日3名】体の辛さ・歪みを改善!3ヶ月集中コース の初回体験12000円→6980円



このクーポンの詳細
提示条件：予約時&入店時
利用条件：他券併用不可/当店利用が初の方/一括前払い
有効期限：2020年10月末日まで

このクーポンで予約 メニューを追加して予約

優良な口コミ増やし

絞り込んだフロントエンドを出したら、次に取り組むことは「優良な口コミ増やし」です。

まだ口コミが 50 件も無いようなサロンであれば、友人などにネット予約してもらって書いてもらったり、無料モニターを集めて書いてもらい、そのモニターさんの友人を口コミを書いてもらうことを条件に 1 回無料で体験してもらうなどの努力が必要です。

私の場合は初期の頃に、

- ①知り合いに頼んでネット予約してもらって無料で施術して書いてもらった
- ②知り合いの友人に「こちらの指定の悩みを持った人」を紹介してもらって同様に無料施術した
- ③そのモニターさんの友人を「悩み指定」してさらに紹介してもらった

1 人あたり 3 人~5 人紹介してもらっていたので、3 ヶ月以内にホットペッパービューティーもエキテンも楽天ビューティーも 100 件はすぐに集まりました。

無料のマジックです。

エキテンだけまだページ残っていますが口コミの書かれた日付を見てもらえば短期間で集めたことが分かるかと思います。

https://www.ekiten.jp/shop_7037493/

無料でやるなんて嫌だと言われる方がいますが、最初に良質な口コミを増やしておかなければ永遠に集客できませんので、後から売上がついてくることを考えればどちらが良いか判断できると思います。

モニターを紹介してもらうポイントは「こちらから悩みを指定する」ことです。

●●のお悩みを持っているお知り合いがいましたら、●月末までは 1 回だけ無料でやっていますので是非ご紹介くださると助かります。

口コミの数がまだ足りなくて困ってるんです。

と伝えれば大体紹介してくれます。

モニターさんには、こんなこと書いていただけると助かりますと言って、

- ①どんなお悩みがありましたか？
- ②施術を受けてみてどのような変化を感じましたか？
- ③担当したセラピストの印象はいかがでしたか？

この質問を印字して渡しておいてください。

お客様も書くことを考える手間が面倒ですので、この紙を渡すだけで楽ですし、文章が長くなり的確な良い口コミが書かれます。

ブログ投稿

次にやることは、モニターさんに書いてもらった口コミをそのままブログにコピーして投稿してください。

ブログの新着に載ってきますのでクリック数が増えて新規が増えます。

よく見かけるのは、ブログで商品サービスの説明をしているサロンです。
これは逆効果になります。

あなたが自分のサービスの良さを伝えれば伝えるほど、見ている人には怪しまれることになるのです。

ホットペッパービューティーのユーザーが見ている箇所は3つしかありません。

- ・クーポンの内容と価格
- ・ 口コミ
- ・ 場所

この3つの中だけであなたは本気の悩みを持つ人を集めなければいけません。

ブログにはお客様の口コミをコピーして、あなたのちょっとした解説を入れるだけにして、その口コミを書いた人が予約したクーポンを貼っておくだけにしてください。

ブログの新着に載せることだけが目的です。

TOP ページのヘッドラインと概要

最後に、TOP のヘッドラインと概要についても専門性を打ち出しておきましょう。
必要な要素は次のものです。

- ①何のお店か
- ②何が得意か
- ③お客様が何を得られるか
- ④他のサロンに無い特徴
- ⑤実績などの信頼性

この5つを短くまとめることになります。

前述のクーポンの箇所に載せたサロンの例を貼っておきます。

『艶髪』『育毛促進』『ヘッドスパ』専門。口コミ急上昇中の高技術で髪質改善を実感♪歴25年の信頼感も◎

25年に渡り約3万人の髪質改善実績!いつまでも美しくありたい方へマンツーマンでトータルケアをご提案♪多くの雑誌やメディアでも取材を受けてきた「髪質改善メソッド」や自慢のヘッドスパは本質的な髪に健康に上質な厳選素材のみを使用。髪や頭皮に深い悩みを抱えるお客様に寄り添い、根本からの解決をサポート致します!

コロナ対策強化◆いったん今までのスキンケアは忘れてください。初回から毛穴が変わる体験をご提供します。

フェイシャルエステ歴10年延べ3600人の施術実績! 口コミ評価平均4.92の実力サロンがあなたのあらゆるお肌のお悩みにお応えします。札幌で希少の「結果保証制度」を導入◎即効性が高く戻りにくい高評価のフェイシャルサロンです。朝9:30から営業◎駐車場もあり◎

【姿勢矯正】 【小顔美矯正】 【産後骨盤矯正】 横浜市瀬谷区で美容に特化した結果を出す整体院です。

【無料駐車場完備】小顔矯正を顔だけやっても意味がないのを知っていましたか？姿勢が良くなるだけでバストが上がりお腹が引っ込むの知っていますか？女性のお顔やボディラインの崩れはカラダの構造と密接に関係しています。口コミ急上昇中のWing式美容矯正でエステでは出せない骨格によるボディラインを作ります！

まとめ

さて、ホットペッパービューティーでやることはこれだけです。

これだけで「買う見込みの高い人」を呼んで「バックエンド」を成約できます。早い人で1ヶ月以内、遅くても2ヶ月以内にあなたの売上は上がります。

これはコンサルではないので私が強制的にあなたにやらせることはできませんが、早くやればやるほど結果が出るのも早くなりますね。

あなたはこの内容を読んでいかがでしたか？

このやり方を私が教えて実践した人の中に売上が上がらなかった人はいません。

しかし、都度払いをやめることに懸念を感じていてやれない人もいましたので、その場合は売上は上がりません。

せっかくこの教材を買っていただいたあなたには売上をあげてほしいと思っていますので是非すぐに実践してみてください。