

大成功！ おうちサロンのはじめ方



有限会社スタイルプロデュース
門 馬 俊 光

このレポートの目的

ゼロからはじめる成功するおうちサロンの作り方をお伝えしてまいります。

- 成功するおうちサロンの作り方
- 簡単にしかも、きちんとおうちサロンが作れる
- ゼロからはじめるおうちサロンの作り方

はじめに

- あなたの理想のおうちサロンとはどんなサロンですか？
- あなたが理想とするスタッフさんは、どんな人ですか？
- あなたは、おうちサロンを開業することでどうなりたいですか？

あなたの成功を妨げる 2つのメンタルブロック

- 1, お金を頂いてはいけないというメンタルブロック
- 2, 自分に自信がない無いというメンタルブロック

第1章 計画編

- 開業計画書を作ろう！
- 開業計画書とは？

具体的な開業するための計画を具体的にしたもの。

開業計画書

いつ	オープン日 営業時間、定休日		
どこ	開業する場所		
だれ	どんなセラピストが？	どんなお客さまに？	
なに	サロン名、サロンの売り、強み	メニュー どんなサロン	準備するもの
なぜ	開業の目的	お客さまがサロンに行く理由	
どの ように	営業の方法、オペレーション	集客の方法	
どのく らい	客数		
いくら	売上、客単価	開業資金、内訳、経費	メニュー料金

第1章 計画編

- 名前を決める
個性的で、覚えやすい、読みやすい
ネットで地域の同業のサロンを調べる
- どんなサロンにするか決める
理想のサロンを具体的にする
あなたのサロンはどんなサロンなのか？を明確にする

第1章 計画編

- サロンを作るまでかかるお金を明確にする
予算を立てる
- 損益計算をする
売上と支出を計算する
- 目標を決める
売上
客数
客単価

売上の構造（客数×客単価＝売上）

第1章 計画編

- 来て欲しいお客さまを決める

具体的に決める

第1章計画編まとめ

- 1, 開業計画書を作って、具体的なサロンのイメージを明確にしよう！
- 2, 目標を明確にしよう。
数値目標と売上の構造
- 3, 来て欲しいお客さまを明確にする

第2章 準備編

- サロンを作る
サロン作りに必要なものをリストアップ
 - 1)ハード面 サロン備品、テーブル、イス、備品
 - 2)ソフト面 準備 電話、レジ、ネット、
- 営業ができる準備をする

第2章 準備編

1)ハード面 おうちサロンを作る

サロンに必要なものをリストアップする

看板

接客に必要なもの（ドリンク、雑誌、）

2)ソフト面 意外とこれが重要

データ管理（日報、月報、アンケート、カルテ）

サロンマニュアルなど

デザインチップ、pop、チラシ、カード類

サロン専用の預金通帳

ルール作り

営業時間

定休日は必ず作りましょう。

第2章 準備編まとめ

1, 準備するものをリストアップする

- 抜けの無いように

2, サロンを作る準備と接客のための準備、管理のための準備を分けて考える

- ハード テーブル、イス、ソファ、材料
- ソフト 書類、ルール、

自宅ネイルサロンで30万円を 売り上げられるようになった秘密

1、最初はダメダメだったこと

- ① 価格を安くすればお客様は来ると思っていた。
- ② 時間管理が曖昧でいい加減だった。
- ③ 価格設定が微妙だった。パネルによって整合性が取れていなかった。

自宅ネイルサロンで30万円を 売り上げられるようになった秘密

2、これをしたなら集客出来るようになったこと

①まずはしっかりとリアル集客を頑張った。

②ご新規様には3枚DM、リピーター様にはニュー
スペーパーやLINE@、メールなどでつながりを持っ
た。

③ ①、②を頑張ったうえでブログもしっかりと書
いていったらネット集客が出来るようになった

自宅ネイルサロンで30万円を 売り上げられるようになった秘密

3、今だから言える上手いくための方法

- ①まずはプロの意識を持ち、しっかりとした時間管理
- ②必ずデータをしっかり取ろう
- ③お客様としっかりつながろう。

自宅サロン成功の秘訣とは

やっぱり最終的にはお客様に愛されるネイリストになるべく、お客様とつながる機会を増やすのが良いかと思います。

せっかく来てくださったお客様に何度も再来していただくために、

オンリーワンのネイルサロンになるために
しっかりお客様とコミュニケーションをとることが大事だと思います。

コンサルメンバーさん成功のまとめ

「お客様に喜んでいただくために頑張る！！」

たぶん自宅サロンを始めたころ、コンサルを受ける前はこんな当たり前に事が分かっているようできちんと理解していなかったと思います。

ここを理解してサロンワークすれば、自宅サロンでも絶対成功すると思います。

第3章 集客準備編

サロン経営で一番大切なこと

集客

集客のポイント

- 1, お客様にサロンがある事を知ってもらう
- 2, 行ってみたいと思ってもらう
- 3, 実際に合って、サロンにお誘いするリアル集客
- 4, お客様が増えてきたら、ネット集客

第3章 集客準備編

集客の計画を立てよう！

- 誰を どんなお客さまを
 - いつ
 - どこで
 - どのくらい
 - どのような方法で集客するか？
-
- リアル集客
 - ネット集客

第3章 集客準備

【集客のために】

- ブログを書こう！
- 名刺を作ろう
- Facebookをしよう
- インスタグラムをしよう！
- チラシを作ろう！
- ショップカードを作ろう
- メンバースカードを作ろう

サロンがある事を知ってもらう活動をする

第3章 集客準備ブログ編

【集客のためのブログの書き方の基本】

- 1、ブログタイトル
- 2、プロフィール
- 3、テーマ5記事

- 1、メニュー、料金表
- 2、オススメのデザイン
- 3、自己紹介
- 4、お客さまの声
- 5、サロンの雰囲気とアクセス

集客するためのブログの型

おうちサロンの開業の準備段階として、ブログを作ることは非常に効果的です。

ブログの書き方 番外編

サロンに集客できる
ブログの書き方は

大人気DVDこちら！

<https://spconsul.jp/blogdvd>



第3章 集客の準備 まとめ

- 1, 集客はリアル集客がメイン
実際に会って、来てもらうようにお誘いする
- 2, 準備としてのブログ活用
ブログは、育てる事が必要なので、即効性は無いが、正しく育てると効果的
- 3, 自分らしさを伝えて、集客する

その他 大切な事

おうちサロン開業でこれはまだするな！

〇〇はするな！

お金をかけて作るホームページ

お金をかけた折り込みチラシ

お金をかけた雑誌広告

銀行からお金を借りて開業

これはおうちサロンでは、やめましょう。

その他大切な事

最初のおうちサロンでは、ここを目指そう！

月商
単価5000円
お客さま 10名
5万円

お客さまは、友人知人、知り合いをリアル集客10名する。
直接声をかけて、サロンに来て頂く。

ポイント

来て頂いたら定期的に来て頂けるように、
次回の予約再来につなげるためのアプローチをする。

その他大切な事

料金設定の正しい決め方

- 近くの同業のサロンの価格を参考にしない
- 安くしたからといって、お客さまは来ない
- 大切な事は、値頃感

値頃感 価値に対して価格が見合うこと

価格を伝えるのではなく、価値を伝える

今回のまとめ

成功するおうちサロンさんは
お客さまに喜んでほしいという思いが
先に立っている人

お客さまに喜んでもらって、自分もうれしいと思える人。

まずは、1人のお客さまに喜んで頂くために、全力を傾ける。

今回のまとめ

おうちサロンの成功の鍵は

- 1, たくさんの方に、サロンの存在を知って頂くこと
- 2, リピートして頂く技術と接客をすること
- 3, お客様に喜んで頂くためにベストを尽くすこと

応用編 20万円を目指そう！

売上が上がった結果には、上がる原因があり、
売上が上がらない結果には、上がらない原因がある。

売上を上げるための魔法の6つの数字とは？

売上が下がる原因は、1つだけでは無い。

客数・客単価・時間・意識(やる気)

20万円を売り上げる それ以下、それ以上の意味
20万円は「奥様の趣味では稼げない」

20万円出来る人と、出来ない人の違い 意識と行動
意識と行動を変えれば、誰でも20万円はできる

成長する人は、自分に時間とお金を投資出来る人

安定したおうちサロンの作り方

- 安定したおうちサロンとは？
- 安定したサロン経営に絶対必要なものとは？
- サロンオーナーとしての在り方
- 成功するおうちサロンのポイントとは？
- 1ヶ月間に20万円稼ぐということ
- 【重要】売上の構造を理解する
- お客様目線を実際に体験する
- 安定したサロン作りは、準備が9割

安定したおうちサロンとは？

安定した売上とは？

お客さまが、リピートしてくれること

新規のお客さまよりも、再来のお客さまが増えること

安定したサロン経営に絶対必要なもの

安定したサロン経営に必要なものとは？

あなたのサロンのファンのお客さま

安定したサロン経営に絶対必要なもの

毎月安定して20万円以上を売上げるために必要な事とは何でしょうか？

再来のお客さま

安定したサロン経営に絶対必要なもの

お客様を区別する

新規客	初めてのお客様
新規再来	2回目のお客様
再来	3～5回目のお客様
常連	連続して6回以上来店のお客様
失客	1～2ヶ月以上来店が無いお客様
休眠客	3～半年以上来店が無いお客様

顧客カルテで定期的に管理する

サロンオーナーとしての在り方

売れる技術者と売れない技術者との違い

売れる技術者さんが大切にしている事

お客さまの満足、お客さまが喜んでくれること

売れない技術者さんが大切にしていること

自分の売上、自分のお金や生活のこと

成功するオーナーさんとそうで無い オーナーさんの決定的な違い

趣味では稼げない
プロとして関わることが大切

「奥様の趣味に、お金を払う人はいない」

技術者としての在り方

Q1, あなたにとって良いサロンとは？

Q2, あなたにとって良い技術者とは？

Q3, こんな技術者には担当して欲しくない。

Q4, こんなおうちサロンには行きたくない。

成功するおうちサロンのポイントとは？

成功するおうちサロンは○○なサロン

お客さまの悩みや困りごと、希望や願望を叶えてくれるサロン

そのためには、どうすればいいのでしょうか？

1ヶ月間に20万円稼ぐということ

時給1000円で、月額20万円稼ぐには

1日 10時間勤務(9ー20)で 10000円
20日間で 20万円

1日 8時間勤務(9ー18)で 8000円
25日間で 20万円

かなりのハードワーク
月に20万円を稼ぐことがどれだけ大変か

【重要】売上の構造を理解する

売上の構造とは

客単価 安すぎると稼げません

客数 少ないと売上が上がりません

売上の構造 の最大のポイントは

あなたは、1人のお客様にどれだけの時間をかけますか？
これが安定した売上を上げるための大切な生産性

一ヶ月間に何回来てくれるのか？

お客様目線を実際に体験する

同業のサロンに、実際にお客様として行ってみましょう。

そうすれば、お客様の気持ちがわかります。

安定したサロン作りは、準備が9割

今、あなたに最も必要な準備は、なんですか？

- 1, 新規客の集客？
- 2, 既存客の再来？
- 3, 客単価を上げること？
- 4, ブログを書くこと？
- 5, チラシを作る事？
- 6, ホームページを作る事？

第2部 安定するサロンの準備

- 何から手を付けたら良いかわからない
- おうちサロンを成功させるために必要な事
- 【重要】目標
- 【重要】時間を取る
- サロンを作る
- 【重要】集客する
- 貯金通帳
- 【重要】ルールを決める
- 【重要】データを正しく集める
- 損害賠償保険加入のススメ

【重要】何から手を付けたら良いかわからない

安定したサロン作りのために、何から始めれば
いいのでしょうか？

多くの結果を出せていないサロンさんが抱える
悩みです。

きちんと計画を立てる

【重要】

おうちサロンを成功させるために必要な事

【おうちサロンを開業させるために必要な事】

0, 目標を立てる

1, 時間を作る（勤務時間を決める、職場に出勤するという感覚）

2, サロンを作る（お客様を施術できる段階まで）

3, 集客する 告知する

（わたしはネイリスト、エステシャン、セラピストです。サロンに来てね）

4, 営業する（サロンワークをする＝集客、再来、紹介）

5, 計画を立てる、準備する（さらなる目標達成のための行動）

【重要】目標を明確にする

目標を立てる

- 1, なぜ（サロンの存在理由）
- 2, 誰（どんなお客様を、どんなスタッフが？）
- 3, 何（どんなサービスを）
- 4, いつ、どこ（時間、場所）
- 5, どのように（どんな方法で）
- 6, どのくらい、いくらで（何人のお客様へ、金額は）

【重要】時間を作る

ルールを決める
営業時間と休日

予約が入った時だけ営業はNG
時間を決めて仕事をする。

自宅でもサロンに出勤するという意識を持つ

パートアルバイトでは無い

サロンを作る

お客様を担当出来る、施術出来るサロンを作る

1, 商材など消耗品

2, 備品の準備

3, テーブル、イス、ベッド、その他諸々の準備

お客様を施術するのに、不足ない準備をする

【重要】集客する

1, 知人、友人、に告知する

わたしは技術者で、これからおうちサロンを始めるので、ぜひ、サロンに来てください。

2, ぜひ、わたしのおうちサロンに来てください

伝える＝集客をする

サロンの準備よりも大切な事

第1段階の集客とは、「告知」

第2弾の集客とは、「お誘い」

サロン専用の預金通帳を準備する

意外にできていないサロン準備の基本

どんぶり勘定は、後から大変になる。

必ず毎日の売上は、一旦すべて預金通帳に入金をする。

1週間ごとにまとめて、入金伝票は営業日数分ごとに記入して、備考欄に売上げた日付を入れれば、そのまま通帳に記帳される。

売上は、絶対そのまま財布に入れない！

【重要】サロンのルールを決める

- 1, 営業時間
- 2, 定休日（不定休は不可、お客様に不親切）
- 3, 住所
- 4, 電話番号（サロン専用の番号）
- 5, メニューと料金
- 6, 予約方法
- 7, その他諸々のルールを決める

【重要】データーを正しくとる

- 1, 日報 売り上げ、客数、単価、メニュー
- 2, 月報 売り上げ、客数、客単価、目標額
- 3, 顧客データー（カルテ）
- 4, お客様アンケート（新規客・既存客）

売上を上げるための魔法の6つの数字とは？

売上を上げるための魔法の6つの数字とは？

- 1, 現状の売上
- 2, 目標の売上
- 3, 現状の客数(新規・再来)
- 4, 目標の客数(新規・再来)
- 5, 現状の客単価
- 6, 目標の客単価

損害賠償保険加入のすすめ

お客様とのトラブルを避ける
クレームに対応する
返金要求されたらどうするか？

お客様からお金を頂いて、営業する際には
どんなに売上が少なくても、

サロン専用保険には加入しましょう

第3部 安定するサロンの集客

- 集客には2種類ある
- 集客の極意
- 待ちでは、集客できない
- 集客において最も大切な事
- 最強の集客方法とは
- 新規客の集客
- 既存客の集客
- 次回予約を必ず取る
- リアル集客とネット集客
- 新規客にはかならずこれをしましょう
- 新客が失客する理由
- 集客できる集客ブログの書き方

2つの集客

集客には、2つの集客があります

1, 新規客の集客

2, 既存客の集客

どちらもサロンには、必要不可欠ですがより重要な集客はどちらでしょうか？

サロン集客は「待ち」では、集客できない

「待ち」では、集客できない

最初は「攻め」の集客をする

知っている人に、まずは、伝えてみる。

メンタルブロックを外す

集客において最も大切な事

集客において最も大切な事は、

実際に、友人知人に、直接話す。誘う。

断られても、声を掛ける。

ここに全力を傾ける

新規客の集客

紹介
ブログ
チラシ
看板

告知型の基本は同じ

- 1, 料金、メニューはいくらなの？
- 2, どんな技術が得意、おすすりめなの？
- 3, どんなスタッフさんが担当してくれるの？
- 4, どんないお客様が利用しているの？
- 5, どんないサロンなの（雰囲気は？どこにあるの？営業日、営業時間は？）
- 6, 予約（方法）はどこから出来るの？

既存客の集客

再来のお客様を増やす方法

1, 接触回数を増やす

- メールやライン@で、毎週連絡をする
- DMやニュースレターなどを送る
- 電話をする

メールやラインでは、ブログ記事にリンクを張って、オススメのデザインなどの記事を読んで頂く

リアル集客とネット集客

10万円売り上げるまでは、リアル集客を全力でやる。

それを過ぎたらネット併用

10万円以下で、ブログだけ書いていても、集客
できません。

新規客には、かならずこれをしましょう

3枚のお礼のお葉書を出す

1, 当日 お礼の葉書

2, 1週間前後 その後の様子伺い

3, 3週間後 ご来店をお勧めする葉書

新規のお客さまが失客する理由

- 1, 忘れる、習慣化していない。
- 2, 接客、雰囲気が悪い
- 3, 仕上がりが気に入らなかった

第4部 安定するサロンの接客

- 接客の基本
- 接客テクニック
- ネイリストの常識は、非常識
- 電話の応対テクニック
- 予約の電話では何を聞く？
- カルテの最大活用
- お客様アンケートの活用

接客の基本

接客は「自分が良い」ではなく、
「お客様が良い」と感じる事を提供する

- ・アンケートを利用する
- ・実際にお客様として、様々なサービスを受けてみる
- ・接客レベルの高い人は、経験値と価値観が高い

ネイリストの常識は、非常識

- 施術中でも必ず電話には出る！！
- お客様は必ず名前でお呼びする
- 金額は、必ず最初に伝える
- お見送り、お出迎えは店の外まで(次のお客様をお待たせしても、それが最優先)
-

電話の応対テクニック

電話の応対テクニックを磨いて、予約獲得を増やす。

- 明るく元気に出る。笑顔で話す
(忙しくても、疲れていても、お客様には関係無い)
- 日時のご提案は必ずする。
(出来るだけお断りしないという気持ちをお伝えする)

おうちサロンの電話対応は誰もチェックしてくれない。

予約の電話では何を聞く？

予約の日時だけでなく、

ここに、電話をして良かった！
(と思ってもらえるように)

忙しくても、接客中でも、関係ありません。
電話には、必ず出る！！！！

カルテの最大活用

お客様のイベント、好み、家族構成、お話しした事は、すべてメモする。

次回の話題、メール、DMなどに、個別の話題を書く。

お客様アンケートの活用

3月、7月～8月、12月

比較的客数が増える繁忙期に実施する。

定期的に実施する。

その他に大切な事

- 大きいサロンと小さいサロンでは、戦略が違う。
- 安易に割引に頼らないサロンづくり
- 売上を上げ続けることの、簡単さと難しさ

大きいサロンと小さいサロンでは、戦略が違う。

多くのおうちサロン、ホームサロンの
オーナーさんが犯す大きな間違い

お洒落なサロンが売れるのではなく

お客さまに喜んで頂くサロンが売れる。

安易に割引をしない

必要以上に安易に割引をしない。

割引で集客しない。

割引は、自分の価値とお客さまの信頼を下げる

まとめ

おうちサロンの成功の3つ秘訣

1, お客様に知って頂く

2, お客様に喜んで頂く

3, また来て頂く

この繰り返しです。

最後までお読み頂きまして ありがとうございます

「大成功！おうちサロンのはじめ方」いかがでしたでしょうか？

あなたのお役に立てて頂ければと思います。

特別なプレゼント

無料電話個別相談をプレゼントさせていただきます。

最後にこの無料レポートをお読みいただいたサロンオーナーさんへ、特別なプレゼントをご用意させていただきました。

この機会にサロンでの問題点やお困りのことなどございましたらご利用ください。

無料相談は、こちらのフォームからお申し込みいただけます。

<https://goo.gl/7hmFmx>



スマホの場合は、qrコードからアクセスして頂けます。

有限会社スタイルプロデュース
門馬俊光

講師紹介



門馬 俊光 モンマトシミツ
有限会社スタイルプロデュース 代表
美容師
コーチング講師
サロンコンサルタント

24歳で福島市で美容室を開業、全く無計画な出店で家賃滞納を繰り返すも、スタッフ生産性200万円売上のサロンに成長させる。その後サロンを拡大、2店舗目、3店舗目を開業するも、経営者として天狗になり、スタッフを酷使し、スタッフが大量退店、3店舗目を閉店という憂き目に遭う。

その後、コミュニケーションの重要性を感じ、コーチングを学び、業界最大手のコーチング教育機関で、講師を務める。全国でもコーチングの講演会を主に、学校やPTA、官公庁や一般企業などで、500回以上行う。

サロンでは、新しいサロンの形を模索し、ネイル、まつエクを導入、新規立ち上げを経験。ネイルスクールも開校、ネットを使い地方のネイルスクールでも5年間で200名以上の生徒さんを集客している。

売れるスタッフづくり、売れるサロン作りを研究、実践している。

現在は、その経験、体験を活かしコーチングスキルを使ったサロンコンサルティングで全国で60サロン以上のコンサルティングを提供している

わたしも最初は、上手く行かなかった。

上手くいっても、調子に乗って、ダメにした。

その経験から、たくさんの事を学んで、皆さんにも上手く行く方法をお伝えしています。

失敗は、最大の学習のチャンス！