

一年中フットネイルが売れる

ネイリストさんがやっていること50のチェックリスト

- 1、一年中を通して、四季のフットネイルデザインを毎月作っている。
- 2、一年中を通して、四季ごとのフットネイルのポップを書いて貼っている。
- 3、自分自身が毎月フットネイルをやっている。お客さまに見えるようにしている。
- 4、毎月のメールやライン@などでフットネイルのオススメデザインをお知らせしている
- 5、一年中フットネイルをする理由をお客さまに、ブログ、メールなどSNSを使って伝えている。
- 6、秋や冬にも、フットネイルをする理由をお客さまにきちんと説明できる。
- 7、トイレなどにフットネイルをオススメするポップが貼ってある。
- 8、定期的にフットネイルのアンケートを取っている
- 9、年間を通じてフットネイルをしたくなるイベント、キャンペーンを実施している。
- 10、お客さまが足を出す、サービスなどを用意している。
- 11、足を出すのが恥ずかしいというお客さまに、出していただくための準備を用意している。
- 12、フットネイルをしたことはないお客さまのための準備をしている
- 13、なぜ、そのお客さまは今までフットネイルをしたことがないのか、その理由を知っている。
- 14、そのお客さまが、フットネイルに興味を持ってもらえる方法を知っている。
- 15、そのお客さまがフットネイルをするための障害について知っている。
- 16、そのお客さまがなぜフットネイルをしないのか理由を知っている。
- 17、そのお客さまが何を伝えたらフットネイルをやりたいと思ってくれるか知っている。
- 18、サロンのお客さまで、一年中フットネイルをしているお客さまがだれか？詳しく把握している。そのデータがある。
- 19、夏しかフットネイルをしないお客さまを把握している。そのデータがある。
- 20、サロンのお客さまでフットネイルをしたことはないが、興味を持っているお客さまがだれか？を詳しく把握している。そのデータがある。

- 21、フットネイルを一年中しているお客さまが、なぜやっているかその理由を知っている。
- 22、夏しかフットネイルをしないお客さまの理由を正しく知っている。
- 23、フットネイルをしないお客さまの理由を詳しく知っている。
- 24、秋や冬にフットネイルをしたくなるための説明ができる
- 25、フットネイルだけでなく、ケアメニューも用意してある。
- 26、足の爪カットなどのフットメニューが充実している。
- 27、フットケアメニューの存在を、お客さま全員が知っている。
- 28、フットケアメニューは、人気がある。
- 29、フットケアメニューはリピートが多い
- 30、フットケアメニューをしてくれる理由を知っている
- 31、フットケアメニューをしてくださるお客さまを正しく把握している
- 32、フットケアメニューをしていないお客さまを把握している。
- 33、フットケアメニューをしない理由を正しく知っている
- 34、フットケアメニューをしないお客さまに何を伝えたらやってくれるか正しく知っている。
- 35、お客さまがフットネイルやフットケアなど、どんなことに困っているか？正しく知っている。
- 36、お客さまがフットネイルやケアをする事で、どうなりたいのか？を正しく知っている。
- 37、あなたのサロンのフットネイルやケアをする事で、お客さまがどうなれるかを正しく知っている。
- 38、それを正しくお客さまに伝えることができる。
- 39、フットネイルやケアの素晴らしさを実感しているお客さまの声を集めている。
- 40、フットネイルやケアをする事でこんなにステキになったというビフォーアフターの画像を集めている。
- 41、フットネイルやケアをしたお客さまの感動の声をブログやホームページ、店内ポップなどで画像付きで紹介している。
- 44、いつもフットネイルをする事の素晴らしさメリットをお客さまに伝え続けている。

- 45、フットネイルをする事をめんどくさい、やりたくない。腰が痛いとか、思っていない。
- 46、フットだけでなく、あなたの技術やセンスでお客様にご満足いただくための行動をし続けている。
- 47、フットネイルの予約が入ることがうれしい、感謝して予約を入れている。(めんどくさいやフットの予約を入れたくないと思っていない)
- 48、フットネイルの施術環境が整っている。施術に無理の無い負担がないセッティングができています。
- 49、すぐにフットネイルの施術に入れるセッティングができています。
- 50、あなたはお客様として、フットネイルを、他のサロンで定期的にやってもらっている。(他人に足を出すことに抵抗が無い) (お客様目線で体験している)

番外編

- 51、自分の足を自信を持って、他の人の目の前に差出せる。(清潔感、美しさ、角質、肌、爪、臭い、デザイン、日々のお手入れに自信がある。プロとして全てにおいて自信がある状態にできている)

いくつチェックが付いたでしょうか？

- ・ **45以上** すばらしいです。フットネイル比率 50%以上のサロンさんです。自信を持って、フットネイルをお客様にすすめていきましょう。
- ・ **34以上** なかなか頑張っています。チェックが付かなかった点を改善してみましょう。すぐにフットネイルが増えるでしょう。
- ・ **25以上** フットネイルの意識と技術をもっと高めていく必要があります。
- ・ **15以上** ほとんどフットネイルは出ていないでしょう。基本的なフットネイルの改善が必要です
- ・ **14以下** 基本からフットネイルについて、見直しが必要です。

フットネイルが一年中売れるようになるための無料電話相談

このチェックシートをしてみて、いかがでしたでしょうか？フットネイルが年間を通じて売れているサロンさんの特徴や、コンサルティングをしてきて、フットネイルが伸びた方法をチェックシートのまとめました。

もし、さらに、詳しくお聞きになりたい場合は、「個別アドバイス」を申し込んでみませんか？

こちらから、一年中フットネイルが売れるようになるための「あなただけに電話無料アドバイス」お申し込み頂けます。

<https://bit.ly/2t2b7No>