



サロンステップアカデミー



第二期 テキスト 2021

経験に裏打ちされた経営ノウハウと
結果につながる実践的な技術講習。
悩みの改善、スキルアップ、目標達成。
お一人お一人に合わせた内容で
あなたのサロンを今まで以上に大きく羽ばたかせます。

当テキストの無断転載・転用を禁止します。



一般社団法人
日本サロンマネジメント協会
Japan Salon Management Association

サロンステップアカデミーとは、サロンの経営・発展に必要なスキルやノウハウ、技術、販促術を、基礎から応用編まで一年間にわたってじっくりと学ぶ、トータルサロン経営塾です。これから一年間、しっかりと経営を学んで一緒にサロンを発展させてまいりましょう。

カリキュラム	
1月18日(月)	リピート率向上講座
2月22日(月)	集客倍増・ブランド構築講座
3月22日(月)	春の特別施術メニュー 技術講習
4月19日(月)	目標設定講座（目標達成術）
5月17日(月)	カウンセリング術 完全習得講座
6月21日(月)	夏の特別施術メニュー 技術講習
7月12日(月)	客単価 大幅アップ講座
8月16日(月)	物販促進講座（売りつけない販売）
9月13日(月)	秋の特別施術メニュー 技術講習
10月18日(月)	秋冬キャンペーン実践講習
11月15日(月)	冬の特別施術メニュー 技術講習
12月20日(月)	卒業旅行セミナー〔沖縄（仮）〕

※講習日程や内容は、進行状況や天候等により変更になる場合がございます。

※講座にかかる交通費、宿泊代などは実費となります

はじめに

これから一年間、サロンを発展させていく知識と技術を学んでいきますが、
あなたがこの講座をとおして、得たいもの、手に入れたいものは何ですか？

現在の売上

1年後の売上目標

現在の客数

1年後の客数目標

現在の客単価

1年後の客単価目標

乗り越えたい課題

STEP1. リピート率向上講座

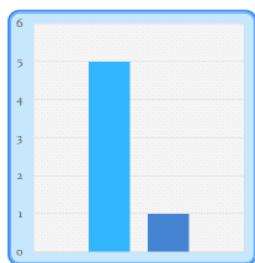
集客よりも大事なもの



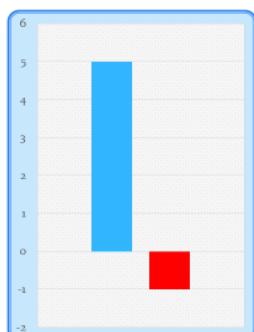
サロン経営とは、穴のあいたヤカンのようなものです。お湯を沸かそうとしても、穴からどんどん水がこぼれてしまっています。入れる水の量を増やせば水位を保つことはできますが、それではいつまで経っても、お湯を沸かすことはできません。まずはしっかりと穴をふさぐ（お客様の流出を防ぐ）こと。のためにあなたのサロンでは、どんなことができますか？

リピーターを増やすメリット

集客コスト 約5分の1



関係性 深まる



- **予約**
先まで埋まりやすい
- **物販・チケット**
売れやすい
- **クレーム**
劇的に減る

★精神的な負担も減る

お客様がリピートしない原因

お客様にリピートしていただくためにどうすれば良いか？

答えを見つけるには、逆から見てみると良いでしょう。（すべての物事に言えることです）お客様がリピートしない理由を知ることで、お客様にリピートしていただくためのヒントが見つかりやすくなります。

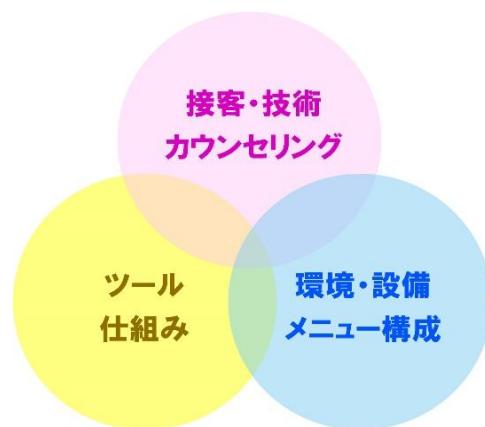
お客様がリピートしない理由 トップ5

1位	何となく忘れてしまう	80%
2位	満足しなかった	8%
3位	他に良い店があった	6%
4位	環境の変化	2%
5位	その他	4%

あなたのサロンで現在行なっているリピート対策は何ですか？

リピート対策に必要なもの

- カウンセリング力・提案力
- 技術力
- 長期的なメニュー（コース）
- 設備・環境
- ブランド力
- 仕組み・ツール



リピートしていただくためのツール

- サンキューレター
- ニュースレター
- ポイントカード
- 回数券・フリーパス
- 次回予約特典

ツール作成 実習（気付きを記入）

サンキューレターのコツ

3日以内に出す 店のこだわりを入れる
手書きでパーソナルな内容を入れる
顔写真を入れる 売り込みをしない



ニュースレターのコツ

読みやすく、楽しく、続けられる規模で
定期的に出す（毎月、3か月に1回、など）
とにかく継続が命



ポイントカードのコツ

最初は敷居を低く、徐々にランクアップ
ランクによってサービスの質を上げる



回数券のコツ

お買い求めしやすいオプションメニューの回数券
複数種類用意する
最初は3回券など手を出しやすいものから
有効期限は長めに取っておく
★ご家族・ご友人との共有をOKにする

