



“お悩み別”反応が上がる！
サロンメニュータイトル例集

■マニュアルの使い方について

このマニュアルを印刷またはエクセル化し、定期的に項目をすべて点検してください。

なお、メニューの改善が必要な項目に優先順位を付け、いつまでに対応するか目標を決めてアクションすることが大事です。

効果測定→改善→再テストのサイクルを回し続けることで、サロンメニューの予約率が向上します。

■あなたはこんなお悩みありませんか？

「ホットペッパーに掲載しても、全然予約が入らない...」

それ、もしかすると“メニュー名”のつけ方に原因があるかもしれません。

多くのサロンさんがやりがちなのがですね？

■あなたはこんなお悩みありませんか？

- ・ただの施術名＋時間＋料金
- ・特徴は書いてるけど、お客様目線じゃない
- ・他店と似たような無難なネーミング

このようなタイトルでは、お客様にとって「自分に必要だ」と感じられず、スルーされてしまうのです。

■あなたはこんなお悩みありませんか？

この資料では、実際に反応が上がったメニュータイトル例を「お悩み別」にまとめました。

あなたのサロンでもすぐに応用できるよう、改善のポイント付きでご紹介します！

💡お悩み①「小顔になりたい／顔のたるみが気になる」

✗NG例：小顔フェイシャル60分 ¥5,000

○改善例：【顔の大きさに悩む方限定】エラ張り・たるみ撃退！立
体小顔60分コース

ポイント：「誰向けか」「どんな悩みがどうなるか」を入れることで、
“自分のためのメニュー”だと認識されやすくなります。

💡お悩み②「肩こり・首こりがつらい」

✖NG例：肩こり改善ボディケアコース

○改善例：【デスクワークでパンパンな肩に】ガチガチ首肩ほぐし
60分《眼精疲労にも◎》初回限定コース

ポイント：具体的な生活背景（デスクワーク）や、施術効果を詳しく記載。

💡お悩み③「脚のむくみ・疲れ」

✖NG例：フットマッサージ**30分**お試し

○改善例：【パンパン脚がスッキリ軽く！】むくみ徹底ケアフット集中**30分**初回体験コース

ポイント：施術後の“変化した姿”をイメージさせる言葉を入れると予約率が**UP**！

💡お悩み④「不眠・ストレス・自律神経の乱れ」

✖NG例：ヘッドスパ 60分コース

○改善例：【眠れない夜にサヨナラ】脳疲労を癒すドライヘッドスパ
+首肩ほぐし

ポイント：“悩みの状況” + “希望する変化” + “施術内容”をわかりやすく！

💡お悩み⑤「痩せたい・体質を変えたい」

✖NG例：痩身エステ60分コース

○改善例：【夏までに**-5kg**目指す！】全身痩身×温活コース《初回限定》

ポイント：数字（**-5kg**）や期間（夏までに）を入れると説得力が増します。

『ホットペッパー編』
お客様の目に留まる！
集客効果のある
【クーポン作成5つのコツ】



ちなみにホットペッパーから特に新規からの予約を獲得するために大事なことは、「魅力的なクーポン」の存在であります。

せっかく予約をしようと思ってくれているけど、どのクーポンで予約していいか悩んでしまい結局予約しないという方もいらっしゃいます。

ここからは、お客様の目に留まる、集客効果のある【クーポン作成5つのコツ】をお伝えします！

【コツその1】オトク感のあるクーポンを作る！

まず、クーポン作成の大前提として、お客様に「オトクだな～」と提供していただけることが必須です。

そのため、通常メニューと同じ料金、同じ施術内容のクーポンはNGです。

「安くなってる！」「+アルファのサービスがついてる！」と分かるクーポンを作ってください。

【コツその2】分かりやすいシンプルなクーポンを作る！

1つのクーポンに複数コースや価格を掲載するのはNGです。

パッと見てお客様がわかりやすいクーポンを作ってください。

【コツその2】分かりやすいシンプルなクーポンを作る！

悪い例：施術時間と料金が複数記載されている

アロマトリートメント60分 8000円→6000円

※40分コースは4000円

良い例：施術時間ごとにクーポンを分けている

首肩集中アロマトリートメント40分 6000円→4000円

全身アロマトリートメント60分 8000円→6000円

【コツその3】表現の仕方を工夫してクーポンを作る！

クーポン名に金額を記載し、なおかつ通常価格からの割引額が分かるようにすることがポイント！

良い例： ¥9,000 → ¥4,980

【コツその4】施術内容が分かるクーポン名をつける！

施術を受けたらどうなれるのか？がイメージ出来ないと
お客さんは予約は絶対に入れません！

なので施術内容が一目で分かるような
ネーミングにすることが大事です。

悪い例：贅沢プレミアムコース

良い例：上品ジェルフレンチネイル(アート2本付・ケア込)

【コツその5】限定など重要なことはタイトルに表記する！

季節ごとやイベントごとでお得感を出す

ネーミングを付けると反応がアップしやすいです！

例：【平日限定】、【学割U20】、【9月限定】など

いかがでしたでしょうか？

ちょっとした言い回しの工夫で、お客様の目に止まりやすいメニューに変わることがわかったと思います。

しかし...

「うちのサロンの場合、どんな表現が最適か？」

「他メニューとのバランスはどう整える？」

など、実際にやってみると迷ってしまうこともあるでしょう。

メニュー名の見直しだけで予約数が倍増したサロンさん多数！

そんな方のために、あなたのサロンに最適な【個別のタイトル改善提案】をお伝えしている

『ホットペッパー診断会 & 説明会』

こちらをご用意しています。

こんな悩みはありませんか？

- ◆新規のお客様が来ても2回目、3回目の来店に繋がらない
- ◆安いクーポンでしか集客ができない
- ◆回数券を売りたいけど、どうやって売ったらいいかがわからない
- ◆40万前後まで売上げが上がるけど、そこから売上が限界にきてしまう
- ◆もっと単価をあげたいけど、思うように上げることができない
- ◆自己流のサロン経営に行き詰まっている



サロン経営を学ぶには
「プロの集客専門家から学ぶ」
ことが最適です。



あなたのサロンのホットペッパーを添削します！

ホットペッパー
無料添削チケット



初回無料のホットペッパー添削に今すぐ申込する！