

A black mug filled with coffee sits on a white surface. To its left are three silver paper clips. To its right is a black pencil with a silver eraser and a white eraser. The background is a plain white surface.

ホットペッパー集客 10個のチェックシート

■チェックリストの使い方について

チェックリスト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、サロンページ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、ページの完成度と集客率が向上します。

1. 基本情報・コンセプト

- **サロン名** やキャッチコピーが分かりやすく、印象に残るものになっている
- **営業時間・定休日・住所・アクセス** など、基本情報に誤りがない
- **サロンのコンセプト** (どんな悩みを解決するか、どんな方におすすめか) が明確
- **アクセス方法** (駅からの道順、駐車場情報等) が具体的に書かれており、迷わず来店できる

2. メインビジュアル・写真

- **トップページに掲載するメイン写真**が、サロンの雰囲気や施術イメージを効果的に伝えている
- **写真の解像度・明るさ・色味**が適切で、暗すぎたりブレたりしていない
- **店内や施術風景などの追加写真**が複数あり、サロンのイメージを具体的に掴める
- **季節やイベント**に合わせて、定期的に写真の内容を見直している

3. メニュー構成

- 人気メニューやおすすめメニューが上位に配置されており、見つけやすい
- 施術時間・料金・追加オプションなどが分かりやすくまとめられている
- お客様が得られる効果やメリットを短い文章でしっかり説明している
- コース別や目的別（フェイシャル、痩身、リラクゼーションなど）に分けて整理されている

4. クーポン・キャンペーン

- **新規限定・リピーター向け・客単価アップ**など、目的別にクーポンを作成している
- **クーポン名**に「施術内容」「割引額・%OFF」「時間」などが一目でわかる情報を入れている
- **割引内容や期限、注意事項**などが明記されており、条件が明確
- **シーズンやイベント**に合わせ、定期的にクーポンの内容を更新している

5. 料金設定・追加料金の表記

- **料金**が他店と比べて極端に高すぎ、安すぎになっていないかを定期的に確認している
- **ロング料金**や**オプション料金**など、別途発生する費用を明確に書いている
- **施術に応じた適正な所要時間**を設定し、予約時に混乱が起きないように管理している

6. 口コミ・レビュー管理

- **ホットペッパーに寄せられた口コミ**を定期的に確認し、必要に応じて返信している
- **良い口コミは積極的に活用し、SNSや店内掲示等に“実際の声”**として反映している
- **悪い口コミ**に対しても、誠実かつ具体的な改善策を示す返信で、印象を挽回できている
- **口コミ数が少ない場合**、施術後の声掛けや**SNS**等で口コミ投稿を促す仕組みがある

1. スタッフプロフィール・信頼感

- **スタッフの顔写真**や専門分野、得意施術を分かりやすくまとめている
- **資格・経歴・講習参加などの実績**があれば記載し、専門性や信頼感をアピール
- **スタッフそれぞれの人柄**や施術ポリシーが伝わるコメントがある
- **すべてのプロフィール写真の画質**や背景に統一感があり、見た目が整っている

8. サロンの雰囲気・世界観

- サロンの内装・インテリアがわかる写真や説明があり、来店前の不安を解消できる
- 使用している機器や化粧品のブランド、こだわりなどを説明して品質を強調している
- 他店にない“サロンらしさ”やこだわり(例:プライベート空間、オールハンド施術など)が明確
- ホットペッパーのページ全体で統一感のあるデザインや言葉遣いを意識している

9. 予約枠・管理

- 実際の稼働状況に合わせて、予約可能な時間帯を正しく設定している
- 直前予約・当日予約枠を適度に設け、機会損失を防いでいる
- 繁忙期やキャンペーン期間には予約数が偏りすぎないように、予約枠を調整している
- キャンセルポリシーやリマインドメールの設定を適切に行い、ドタキャン防止策をとっている

10. 定期的な更新・分析

- ホットペッパーの管理画面で**閲覧数(PV)**や**予約数**をチェックし、変化を把握している
- どのクーポンやメニューから予約が入っているか**を定期的に分
析し、効果の薄いものを見直している
- 季節や流行に合わせた新メニュー**や**キャンペーン**を適宜追加し
ている
- サロンの方針やメニュー変更**があった場合、すぐにホットペッ
パーのページへ反映している

■補足■

ホットペッパー予約を増やす
サロンボード数値データ分析法と対策法

現実には、サロンの方達のほとんどは集客をホットペッパーに依存してます。

ちなみにあなたのサロン店はホットペッパーからちゃんと集客に繋がってますか？

「せっかく広告費を出してるんだから・・・」

「どうせならホットペッパーでの集客アップをしたい！」

って思ってる方も少なくはありません。

でも、多くのサロンオーナーさん達は、実際にはホットペッパーに出稿してもですね？

思うような集客が出来てないのです。

そこで次のページからは、「ホットペッパーで集客できない5つの原因」についてここでは解説していきたいと思います。

あなたのサロン店がホットペッパーで集客できない原因は大きく分けると以下の5つになります。

- 口コミ対策をしていない
- ターゲットが不明確
- 情報量が少なすぎる
- キーワード対策がされていない
- 更新が少ない(ブログや写真等)

それではそれぞれ解説していきます！

【ホットペッパー集客できない理由】: 口コミ対策をしていない

口コミ対策は必ずしておくことが大事です！

特にやっておきたいのが評価のレビュー獲得対策です。

※アルゴリズムが変動する可能性がありますので、できれば
口コミ評価＋口コミの獲得数の対策＋口コミ返信もしっかり
やっておきましょう。

【ホットペッパー集客できない理由】:ターゲットが不明確

ターゲットが不明確では集客に繋がりにくいです。

例えば、50代向けのフェイシャルエステなのに20代の若い女性の写真を載せていたり、「男性にもおすすめですよ！」と訴求していませんか？

特にホットペッパーのような競合が一定数いるメディアでは、ターゲットを絞り込まないと集客できません。

【ホットペッパー集客できない理由】:ターゲットが不明確

例えば、女性向けなのに男性に訴求してしまうと、逆に女性への訴求性が弱くなると同時にすべてが中途半端になるからです。

この場合、あくまでターゲットは女性ですので、まずは女性向けに訴求してみましよう。

特にトップは興味を惹く部分なので、ターゲットに訴求できるよう作り込みが必要です。

【ホットペッパー集客できない理由】:情報量が少なすぎる

店舗の情報量が少なすぎる場合は信頼が作れず、集客が難しいです。

ホットペッパーを見ているユーザーは

「あ、この店は情報が少なくてかなり手抜きしてるページだなあ。。。」

と思われてしまいます。

【ホットペッパー集客できない理由】:情報量が少なすぎる

なお店情報は丁寧に埋めるほどキーワード検索で優遇される確率が上がります。

- ・サロン情報
- ・クーポンメニュー
- ・フォトギャラリー
- ・スタッフのプロフィール
- ・ブログ記事、口コミ(返信)

など各ページがあります。

【ホットペッパー集客できない理由】:情報量が少なすぎる

なので各ページの写真や文章を丁寧に作り込み、新規ユーザーが安心して来てくれる状態を作りましょう！

【ホットペッパー集客できない理由】:キーワード対策がない

このキーワード対策はホットペッパーで集客する上でかなり重要です。

理由はホットペッパーそのものの集客源がSEOがメインの媒体だからです。

実際、メンズ脱毛と検索すると、「メンズ 脱毛」のキーワードが入ったページやメニューが出てきます。

【ホットペッパー集客できない理由】:キーワード対策がない

ホットペッパー自体がSEOメインの集客源である以上、店舗ページにもSEOの概念が関わっていると考えるのが自然です。

特にホームページやGoogleマイビジネスで対策しているキーワードは、ホットペッパーにも自然に散りばめるようにしましょう。

【ホットペッパー集客できない理由】:更新が少ない

サロンページ内の情報、ブログや写真等は定期的に更新しましょう！

これはアメブロでもインスタでも同じことですよ？

どんな媒体を活用しようとも更新することは必須です！

ただブログに関してはこれもキーワードを意識して記事を書くということを意識してください。

【ホットペッパー集客できない理由】:更新が少ない

元々ホットペッパーのブログを使う時点で最初からSEO評価が高いわけです。

記事を更新するだけでさくっと上位に上がるケースもあります。

ここで『ホットペッパーで集客できない5つの原因』についてまとめてみます！

- ・ 口コミ対策をしていない(評価・獲得・返信)
- ・ ターゲットが不明確
- ・ 情報量が少なすぎる
- ・ キーワード対策がされていない
- ・ 更新が少ない(サロンページ、ブログ・写真等)

となります。

1つ1つの項目を見直して改善していけば成果につながるので
やってみましょう！

何度も言いますが、大前提としてはホットペッパーに掲載した
だけでは集客できないということです。

その理由はホットペッパーには掲載しているライバル競合が数
多くいるからです。

その数多くの中の競合の中からあなたのサロン店を選んでもらうためにはですね？

ホットペッパーにただ単に掲載するだけでなく、集客につながるような内部対策をしていく必要があります！

■補足■

【これやらないと超危険！】

ホットペッパー予約を増やす

サロンボード数値データ分析法と対策法

ここからは、ホットペッパーの予約がなかなか入らない場合のサロンボードの数値データ分析法とその対策についてお伝えします。

数値データをしっかりと分析することで、問題点を特定し、効果的な改善策を講じることができます！

まず、サロンボードの数値データを見ることで、どの部分が問題となっているのかを明確にしましょう。

主に注目すべきデータは次の通りです。

◎ページビュー数(PV):

サロンのページがどれだけの人に見られているかを示します。

PVが少ない場合、そもそもサロンのページを訪れる人が少ないという問題があります。

◎予約数:

実際に予約が入った数を確認します。

PVは多いのに予約が少ない場合、ページの内容やクーポンに問題があるかもしれません。

◎コンバージョン率(CVR):

PVに対してどれだけの予約が入っているかの割合を示します。

CVRが低い場合、ページ内容や予約フォームの使い勝手に問題がある可能性があります。

◎滞在時間:

サロンのページにどれだけの時間滞在しているかを示します。

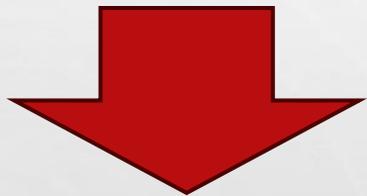
滞在時間が短い場合、ページ内容が魅力的でない、または情報が不足している可能性があります。

**次に、これらの数値を基に
具体的な対策を考えましょう！**

1. ページビュー数(PV)が少ない場合

PVが少ない原因として、ホットペッパー内での検索順位が低いことが考えられます。

この場合、次のような対策を取ることが有効です。



対策法は次のページにて！

■キーワードの見直し:

人気のあるキーワードをページタイトルや説明文に入れることで、検索順位を上げましょう。

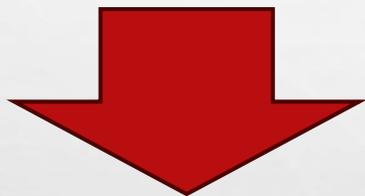
■口コミの強化:

口コミが多いほど、検索順位が上がります。

お客様に口コミを書いてもらうインセンティブを提供しましょう。

2. 予約数が少ない場合

PVは多いのに予約が少ない場合、ページ内容やクーポンに問題がある可能性があります。



対策法は次のページにて！

■クーポンの魅力アップ:

魅力的でお得感のあるクーポンを作成しましょう。

初回限定割引やセットメニューの特別価格などが効果的です。

■写真の見直し:

サロンの魅力が伝わる高品質な写真を掲載しましょう。

ビフォーアフターの写真も効果的です。

3. コンバージョン率(CVR)が低い場合

PVに対して予約が少ない場合、ページの使い勝手や内容に問題があるかもしれません。



対策法は次のページにて！

■予約フォームの改善:

使い勝手の良い予約フォームを作成しましょう。

入力項目を簡潔にし、ユーザーフレンドリーなデザインにすることが重要です。

■ページ内容の充実:

サロンの特徴や施術の詳細、スタッフの紹介など、充実した情報を提供しましょう。

4. サロンページの滞在時間が短い場合

ページに滞在する時間が短い場合、内容が不十分であったり、魅力が伝わっていない可能性があります。



対策法は次のページにて！

■キャッチコピーの工夫:

読者の関心を引くキャッチコピーを考えましょう。

具体的で魅力的な表現を使うことが大切です。

■情報の充実:

お客様が知りたい情報を網羅しましょう。

施術の詳細やお客様の声、よくある質問などを掲載します。

サロンボードの数値データを分析し、これらの対策を講じることで、ホットペッパーでの予約を増やすことができます。

具体的なデータに基づいて改善を行い、あなたのサロンをですね？

さらに多くの人々に知ってもらいましょう！

■最後に

このチェックシートを活用しながら、ホットペッパーページの改善を継続することで、サロンの魅力を最大限に発信できます。

お客様がページを見て「行ってみたい！」と思えるような工夫を重ね、より多くの来店につなげていきましょう。

＼来店が減っても大丈夫！／

ダウンロード特典

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
「集客の専門家から学ぶ」
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！