

あなたのサロンに今必要な
“集客施策診断チャート”

～売上を伸ばす最短ルートを見える化～

■はじめに

今、こんなお悩みありませんか？

「集客でまず何を優先にすべきか分からない」

「色々自分なりにやっても成果が出ない」

そんな個人サロンの方のために、今のあなたの状態に合った【最適な集客施策】を診断できるチャートを作成しました。

■はじめに

今後あなたが、

- ✓ 無駄な遠回りをせず
- ✓ 成果に直結する集客施策を選べる
- ✓ 今すぐ実践できるアクションが見える

そんな資料になっています。

ここからは、今のあなたの状態がどうなってるのかが見える化できるように診断チャートを行っていきます。

次のページから実際に質問形式での診断チャート本体を掲載しております。

それでは早速スタートいたしましょう！

Q1.ホットペッパーからの予約は月に5件以下？

→ YES → Q2

→ NO → Q4

Q2. SNSやブログの更新頻度は週1回以下？

→ **YES** → **A**レート(情報発信力の強化)

→ **NO** → **Q3**

Q3. SNSやブログに「お悩み解決」が反映されていない？

→ YES → Aレート

→ NO → Q4

Q4.ご新規のお客様からのリピート率は50%未満？

→ **YES** → **C**ルート(リピート設計・関係性構築)

→ **NO** → **B**ルート(ホットペッパー導線最適化)

お疲れさまでした！

**次のページから各ルート別に
診断結果を発表します！**

【診断結果：各ルート別アドバイス】



Aルート: 情報発信が弱いあなたへ

→ **SNS**やブログに「選ばれる理由」や「感情に刺さる投稿」が不足していませんか？

まずは週**2**投稿からコツコツ運用しながら、実績・想い・お客様の変化を伝えていきましょう！

 **Bルート:ホットペッパーからの流れが弱いあなたへ**

→ 写真・クーポン・メニュー構成にズレがある可能性大！

ユーザー目線で「わかりやすく・魅力的に」伝える見せ方改善が効果的！



Cルート:リピートにつながないあなたへ

→「また来たい」と思われる関係性づくりがカギです！

来店時の体験価値＋LINEや次回予約の設計をもう一度見直してみよう。

■最後に

いかがだったでしょうか？

この診断シートを活用しながら、サロン集客の本質的な改善をすることで、最大限に集客力がアップできます。

お客様があなたのサロンを見て「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。



あなたのサロンの集客改善のお手伝いをします！

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！