

サロンの成功はオープン前で9割決まる！

予約であふれる
幸せサロンの創り方
大切な7つのステップ

7つのステップ

- 1.理想の未来を考える
- 2.コンセプトをつくる
- 3.看板メニューをつくる
- 4.商材を選ぶ
- 5.空間をつくる
- 6.ツールをつくる
- 7.集客の準備をする

＊おまけ一物販に取り組む



STEP 1

理想の未来を考える

“私ならこうしたい”

どのような技術で？

月に働く日数は？

おうちサロン？
物件を借りる？
レンタルルームで？

どのようなお客さま
に囲まれる？

働く時間帯は？

サロンの空間の
テイストは？

メニューの価格帯は
どれくらい？

収入はどれくらい？

場所は？



“私ならこうしたい”

思いつく限り
書き出してみましよう！

STEP 2

コンセプトをつくる



コンセプトとは
あなたのフアンが集まる
【集客】には欠かせない
大切な決めごとです。

3つの要素から考えましょう！



ターゲットの悩み

どのような方のどのような悩みにおこたえしたいですか？

差別化

他店と比べてあなたのサロンの強みは何ですか？

ターゲットの未来

他店と比べてあなたのサロンの強みは何ですか？

STEP 3

看板メニューをつくる



コンセプトにあった
独自の“看板メニュー”が
あることで
お客さまの期待が膨らみます。



独自の看板メニューを
つくりましょう！

メニューをつくるための
3つの要素は...



施術の内容

ターゲットとなるお客さまのお悩みを解決するためどのような施術をしますか？

魅力的なメニュー名

そのためにどのような技術が必要になりますか？

価格を決める

ライバル店の価格、あなたが手にしたい収入、付加価値を元に価格を決めましょう。



STEP 4

商材を選ぶ



商材は

- ◎お客さまの悩みを解決する
- ◎サロンの利益率を考える

という2つのポイントを
考慮して準備しましょう！



エステで使用

エステで使用する商材は何ですか？

エステ外で使用

エステ室以外に必要な商材はありますか？



- ※サロン専売の会社があります。
仕入れ価格や利便性を考えて
取引をしましょう。
- ※美容イベントやサイトなどで
会社を探しましょう。

STEP 5

空間をつくる



自分らしく
こころいい空間を
つくりましょう！

雑誌などで
イメージを膨らませると
いいでしょう。

ポイントが**3**つあります。



テイスト

コンセプトに合わせて空間のテイストを決めましょう！

テーマカラー

コンセプトに合わせて空間のカラーを決めましょう！

大きい備品

ベッド、机、カウンターなど大きい備品から揃えましょう！

STEP 6

ツールをつくる



メンタル美顔® 川本貴子

さまざまツールを
使用していくことになります。

編集アプリや作成ツールを
使えるようになります！

外注もおススメです。





必要となるツール

集客や販促に必要なツールでオリジナルをつくりましょう！

- ✓接客に使う
- ✓販促に使う
- ✓集客に使う



- ◎使いこなしたいツールは...
- ✓Instagram（集客）
 - ✓Canva（画像作成）
 - ✓Capcut（動画編集）
 - ✓エクセル（サロンの売上管理）

STEP 7

オープン前の 集客の準備をする



「オープン」こそ
最大の集客のチャンスです！

オープンしてからではなく
オープンの「前」に
集客をしましょう！

準備とは次の3つです。





実績づくり

オープン前からオープン前にメリットをうたい実績をつくりましょう！

発信する

実績をつくりながらコンセプトを軸に、オープン前から計画的に発信していきましょう。

事前の予約どり

イベント感が大切です。プレオープンを設け、1ヶ月先の予約をとっていきましょう！



おまけ

物販へ取り組む



物販を取り入れる方法

顧客ニーズを考える

仕入れ先を考える

利益を考える

販売方法を考える

販促ツールをつくる

NEXT STAGE

サロンの成功はオープン前で9割決まります。
この大切な7つのステップを踏むことで、
あなたの理想のステージが描けますように。

