

オープン前から1ヶ月先の予約がうまる！

幸せサロンの創り方 大切な3つのエッセンス



このような気持ちはありませんか？

✓ サロンを始めても収入につながるのか不安

✓ サロンを始めたいけど
本当にお客さまが来てくれるのか不安

✓ サロンを始めるにあたり、
何から準備していいかわからない

✓ サロンを始めたものの
お客さまは友だちや知り合いばかり...
収入につながらない

✓ お客さまは来てくれるけど、
次の予約につながらず集客のことばかり
考えている

サロンを始める前や始めたばかりは
初めてのことに不安もあるかもしれません。

その不安は何から手を付けていいか
分からない、ということにも
原因があるのではないのでしょうか。



それもそのはず。

サロンの運営は
やることがたくさんありますよね。
学びを深めたり、集客を考えたり、
サロンのさまざまな準備をしたり…
優先順位がわからなくなり、
自信をもって取り組むことが
できなくなります。

私もかつてはそうでした。

だからこそ
これから始めるあなたには
もっとも大切なエッセンスに
まずは取り組んでいただきたいと
3つのエッセンス
をピックアップしました。

この3つのエッセンスだけでも
オープン前から
予約であふれるサロン
を創ることができます。

ぜひ今後のサロンづくりに
お役だてくださいね。



少しだけ自己紹介を させていただきます。

今年でセラピストとして13年、
独立して8年になります。



前職は会社員、17年務めた会社を39歳で退社し、
"手に職をつけて働きたい、人生は1回！"と
全くの未経験でエステの世界に入りました。

大手化粧品会社のサロンで5年間セラピストとして学び、
その後独立、横浜の住宅街に
隠れ家サロンunLino(アンリノ) をオープンしました。

独立後は月商200万を超える売上をキープ。
その経験をもとに、これからセラピストや施術家として
スタートしたい方を対象に、
「90%以上のリピート率をキープする
サロン経営術」を2020年よりお伝えしています。

現在は月60名前後のお客さまを施術させていただきながら
セラピストとしてスタートされる方々をサポートしています。

セラピストの仕事は女性ならではの優しさや感性を活かし、
時代に求められる癒しも提供できる素晴らしい仕事だと
思っています。また年齢を重ねるほどファンが増し、
やりがいを積み重ねていくことができます。

同じ志（こころざし）のセラピストが増え、
ともにこの仕事を楽しくしていきたいと思っています。

オープン前から1ヶ月先の予約がうまる！

幸せサロンの創り方！ 大切な3つのエッセンス



STEP1

技術に自信をつける

STEP2

独自の
コンセプトをつくる

STEP3

魅力的な
メニューをつくる

↓ひとつずつ解説します↓

技術に自信をつける

“自信をもって施術ができる”

このことは
お客さまが通いたくなるための
必須の要件になります。

自信があるから
堂々とお客さまに接することができ
結果、お客さまから信頼を
いただくことができます。

セラピストも喜びを感じ
やりがいを持てますよね。

まずは技術に自信をもつことから
始めましょう！

では【自信】とは！？

STEP1

【自信】とは？

自信はどういう状況でうまれるでしょうか。
具体的にみてみましょう。



お悩みを改善するためにお客様に合わせて
施術の「見立て」ができる



その見立て通りに施術ができて、
変化や効果がだせる



お客さまが、施術の変化や効果に対して
満足し、自ら喜びの感想を口にだされる



お客さまのお悩みの原因が分かり、
お客様もその原因について納得されている



自分自身もお客様もリラックスして
施術にのぞんでいる

いかがでしょうか。

5つの状況をあげましたが、
このような状況になれば
自信をもつことができるのではないのでしょうか。

そして、この5つの状態を
どのお客様に対しても
つくり出すことができなければ…

そのひとつひとつが
あなたの**実績**になります。

実績はお客さまにとって
信頼や安心感につながりますよね。
集客にも大きな影響を与えます。



集客への影響、
とても大切なことですよね。

ですので、
これから技術を学ぶという方は、
このチェックリストに
あてはまるかを確認しながら
講座やスクールを選んでくださいね。

すでに学んだ方は、
このチェックリストがうまるように
ブラッシュアップしてください。



予約であふれるサロンにしましょう！

“あなたは何屋さんですか？”

このことが分かりやすく伝わると
あなたが来て欲しい、また
あなたを必要とするお客さまが
お越しくださいます。

結果、あなたのファンであふれる
サロンを創ることができます。

そしてあなたのサービスや施術の
強みが明確であればあるほど

単価が高くて
お客さまは通ってくださいます。

では【コンセプト】とは！？

STEP2

【コンセプト】とは？
コンセプトをつくるための
大切な5つの質問をみていきましょう！

1

あなたのサービスや施術はどのような方の
どのような悩みを解決するためのものですか？

2

あなたはどのようにそのお悩みを解決しますか？

3

なぜあなたの方法は解決できるのですか？
(なぜ他のサロンでは解決できないのですか？)

4

あなたがそのサービスや施術を生んだ
(選んだ) 理由はなぜですか？

5

あなたのサービスや施術を受けると、
お客さまはどのような理想の状態になることが
できますか？

実はこの5つの質問は
以下の5つの要素を
明らかにしているものです。



- ① サロンのターゲット
- ② あなたの解決方法
- ③ 他店との差別化
- ④ あなたの思い
- ⑤ お客さまの理想の未来

この5つの要素からあなたのサロン独自の
コンセプトをつくることができます。

コンセプトが明確だとお客さまは
あなたのサロンを選びやすくなります。

“魅力的なメニューの作り方”

メニューは
新しいお客さまとの最初の接点です。
“行きたい”と思ってくださる
魅力的なメニューをつくりましょう。

では魅力的なメニューはどのように
つくればよいでしょうか。

考えるべき要素が3つあります。

この3つの要素を組み合わせることで
魅力的なメニューができ、
お客さまが来店して下さいます。

では【魅力的なメニュー】とは！？

STEP3

【魅力的なメニュー】とは？
メニューをつくるための
3つの要素をみていきましょう。



1

解決方法

ターゲットとなるお客さまのお悩みを
どのように解決するサービスや施術ですか？

2

解決した先の未来

サービスや施術を受けると、
お客さまはどのような未来を
手に入れることができますか？

3

価格を決める

セラピストとお客さまがともに
納得できる価格はいくらですか？

STEP3

魅力的なメニューをつくるための
3つの要素をみてきました。

メニューはこの3つの要素を踏まえて

- ① 魅力的なメニュー名
- ② 分かりやすい説明文
- ③ 納得できる価格

を考えましょう。

お客さまが“行きたい”と思うメニューは、
【3つの要素】が必ず入っています。

あなたならではの
“魅力的なメニュー”を創りましょう！



あらためて、まとめます！

オープン前から1ヶ月先の予約がうまる！

幸せサロンの創り方 大切なステップ3選

STEP1

技術に自信をつける

STEP2

独自のコンセプトをつくる

STEP3

魅力的なメニューをつくる



いかがでしょうか？

オープンの前から予約でうまるための
大切な3つのエッセンス、

お分かりいただけましたでしょうか？

この3つのエッセンスはさまざまある
要素の中で最も大切なものです。

ぜひオープンの前に取り組んでくださいね。
もしすでにオープンをされていたら、
何かしらの気づきを活かしていただければ
嬉しいです。

お客さまもセラピストも
幸せなサロンを創ってくださることを
願っています。



著者：メンタル美顔® 川本貴子

本テキスト、およびコンテンツは著作権、知的財産権によって
保護されていることはもちろんですが、
購入・ダウンロードされたあなた自身のために
役立てる用途に限定して提供しております。
テキストに含まれるコンテンツを、
その一部でも書面によるデータ蓄積手段により複製し、
オークションやインターネットだけでなく、
転売・転載配布等、いかなる手段においても、
一般に提供することを禁じます。