

動画① / 一人サロンオーナーへ

# 腕はいいのに、 なぜ新規が増えないのか

最初に知るべき、サロン集客の「全体像」

# こんな悩み、ありませんか？

1

## 技術はある

- ✓ 施術には自信がある
- ✓ 来た人は満足してくれる

2

## でも増えない

- ✓ 新規がなかなか増えない
- ✓ 予約表の空白が不安

3

## 何をすれば？

- ✓ SNSが大事なのは分かる
- ✓ でも何からやるか分からない

💡 どれか一つでも当てはまったら、この先を見てください。

**新規が増えないのは、  
あなたの技術のせいではありません**

むしろ、技術がある人ほど、ここでつまずきます。

サロン集客の「導線」、  
いくつあるか知っていますか？

実は——**14個**あります。

増えない本当の理由は「**どの導線で戦うか**」が決まっていないから。

# 新規集客：14の導線

## オンライン 10

- |            |              |
|------------|--------------|
| 1 HPB      | 2 minimo     |
| 3 楽天BEAUTY | 4 インスタ       |
| 5 Threads  | 6 EPARK・エキテン |
| 7 HP       | 8 Google     |
| 9 まとめサイト   | 10 広告        |

## オフライン 4

- 1 チラシ
- 2 紹介
- 3 交流会
- 4 看板

問：どこで勝つ？ → あなたが強化すべき導線を見極める

# 各導線の意味（オンライン）

<b>HPB</b>	予約ポータル最大手。"今すぐ客"の受け皿（掲載課金）
<b>minimo</b>	個人向け予約アプリ。低価格・若年層に強い
<b>楽天BEAUTY</b>	楽天経済圏の予約。ポイント目的層を取り込む
<b>インスタ</b>	写真・リールで"認知"と世界観を発信（プッシュ型）
<b>Threads</b>	伸び盛りの新興SNS。今なら先行者有利
<b>EPARK・エキテン</b>	口コミ・地域検索の受け皿
<b>HP</b>	自社サイト。信頼の土台・指名検索の受け皿
<b>Google (MEO)</b>	マップ上位表示で"今すぐ客"を取る
<b>まとめサイト</b>	地域・ジャンルのまとめ記事経由の流入
<b>広告</b>	リスティング/META/LP。狙って届ける有料導線

# 各導線の意味（オフライン）

## チラシ

近隣ポスティングで地域の認知を取る

## 紹介

既存客からの口コミ。成約率がもっとも高い

## 交流会

経営者・地域人脈からの紹介流入

## 看板

店前・通行人への認知。立地で効果が変わる

## ポイント

オンライン=広く届く／オフライン=近場で濃く効く。両方を闇雲にやらない。

# 14のうち、どの導線を強化すべきか 決まっていますか？

立地・客層・あなたの強みによって、**勝てる導線は1人ずつ違います。**  
全部はできない。だから「選んで集中」する。

YOUR NEXT STEP

# あなたが強化すべき導線を、 一緒に見極めませんか

14の導線のうち、あなたのサロンはどこで勝つか——  
個別相談（セミナー）で、具体的にお話しします。

Growth Support