

## 動画① 台本 — なぜ腕がいいのに新規が来ないのか

導入編 / 目安6分 / トーン：上から言わない・「あなたのせいじゃない」と肯定

📄 台本ぜんぶコピー

### S1 タイトル

こんにちは。この動画では、一人でサロンを切り盛りしているオーナーさんに向けて、「腕はいいのに、なぜか新規のお客が増えない」——その理由と、たった一つの解決策をお話しします。

📄 コピー

### S2 こんな悩み、ありませんか？

まず、こんな悩み、ありませんか。施術には自信がある。来てくれたお客様は満足してくれる。でも、新しいお客様がなかなか増えない。SNSもやってみたけど、何を投稿すればいいのか分からない。——どれか一つでも当てはまったら、この先を見てください。

📄 コピー

### S3 結論：技術のせいではない

最初に、はっきりお伝えします。**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。**むしろ逆で、技術がある人ほど、ここでつまづきます。

📄 コピー

#### S4 質問：導線はいくつ？→14個

では、なぜ増えないのか。ここで質問です。サロン集客の「導線」——お客様があなたを知る"入り口"が、いくつあるか知っていますか？ 実は、**14個**もあります。増えない本当の理由は、この14個のうち「**どの導線で戦うか**」が**決まっていない**から。多くのオーナーさんが、ここでぼんやりしているんです。

📄 コピー

#### S5 14の導線（全体像）

その14個が、これです。オンラインが10個。ホットペッパー、minimo、楽天ビューティー、インスタ、Threads、EPARK・エキテン、ホームページ、Google、まとめサイト、広告。そしてオフラインが4個。チラシ、紹介、交流会、看板。——こんなにあるんです。だから「何となくインスタだけ」では、うまくいかなくて当然なんですね。

📄 コピー

#### S6 各導線の意味（オンライン）

簡単に、それぞれの意味を。ホットペッパー・Google・ホームページ・minimo・楽天・エキテンは、"今すぐ探している人"を受け止める受け皿。インスタ・リール・Threads・まとめサイト・広告は、"まだ知らない人"に届けて認知を作る側。——ざっくり、この2つの役割に分かれます。全部やる必要はありません。

📄 コピー

## S7 各導線の意味（オフライン）

オフラインも。チラシは近所への認知、看板は店前を通る人への認知。紹介は、既存のお客様からの口コミで、実は一番成約率が高い。交流会は、経営者や地域の人脈からの紹介です。オンラインは広く届き、オフラインは近くで濃く効く。どちらも闇雲にやらないのがコツです。

📄 コピー

## S8 出口の問い：どの導線を強化すべき？

では、あなたのサロンは。14のうち、**どの導線を強化すべきか、決まっていますか？**実は、立地・客層・あなたの強みによって、勝てる導線は一人ずつ違います。全部はできません。だからこそ、**"選んで、集中する"**——これが、一人サロンが勝つ唯一の方法です。

📄 コピー

## S9 CTA（次回・個別相談へ）

14の導線のうち、あなたのサロンはどこで勝つべきか。それを一緒に見極めませんか。個別相談で、あなたに合った**"戦う導線"**を具体的にお話しします。今回は、その中でも今もっとも効く導線について、深掘りしていきます。ここまで見てくださって、ありがとうございました。



コピー