

動画⑤ 台本 — 次回予約率 向上の施策

リピート編 / 目安9分 / トーン：価値を渡し切る・売り込まない

📄 台本ぜんぶコピー

S1 オープニング

今日は、売れているサロンが必ずやっている、"次回予約率を上げる施策"をお話します。新規のお客様を集めた次に大事ななのは、その方に"通い続けてもらう"こと。ここが、経営を安定させる鍵になります。

📄 コピー

S2 マインドセット

まず、大前提です。新規だけを取り続けるのは、正直しんどいですよね。実は、売れているサロンは、**売上の約90%をリピーター**で賄っています。リピートの仕組みこそが、経営を安定させる土台なんです。

📄 コピー

S3 問い：近くに似たサロン

一つ、質問です。あなたと似たサロン、**近くにありますか？** ……あるなら、"付加価値"がなければ、誰もあなたを"選び続けて"はくれません。ここが、リピートの分かれ道です。

📄 コピー

S4 付加価値=人=自己紹介 核心

その付加価値って、必ず**"人"**なんです。そして、売れていないサロンがやっていないことが、まさに**"自己紹介"**。これがないと、ただの薬剤や施術内容の話で終わってしまって、他店との違いが、お客様に伝わらないんです。

📄 コピー

S5 選ぶ基準=人

お客様が本当に見ているのは、**"きれいになりたい"**だけじゃありません。**"誰にやってもらうか"**を、すごく大切にしています。技術で差がつく時代ではなくなりました。最後は**"人"**で選ばれて、**"人"**で通い続けてもらえるんです。

📄 コピー

S6 来店後の流れ

だから、お客様が来店されたら、この順番で。まず、お店のコンセプトの話をする。その次に、**"今日担当させてもらう私が、どういう人なのか"**を説明する。この流れを、私たちは**「寄り添う自己紹介」**と呼んでいます。

📄 コピー

S7 自己紹介で伝える3つ 最重要

その自己紹介で、絶対に入れてほしいことが3つあります。一つ目、**なぜ、このサロンを始めたのか**。二つ目、**昔の自分は、こうだった**。三つ目、**これから、入ったお客様に、どうなってほしいのか**。この3つだけは、必ず入れてください。それだけで、人柄が伝わって、信頼が生まれます。

📄 コピー

S8 施術中は未来の話

自己紹介を伝えたら、もう一つ、施術中にやってほしいことがあります。それは、**"通い続けると、どうなるか"**という、未来の話です。続けると、こうなる。逆に、続けないと、こうなってしまう。よくあるのが、ただ黙々と施術しているだけのケース。これだと、お客様が"教育"できていない状態で次回予約を勧めることになって、断られてしまうんです。だから施術中に、**"続ける価値"**を必ず伝えてあげてください。

📄 コピー

S9 次回予約に周期クーポン 専門

そして3つ目、次回予約に**"特典"**をつけること。実は、次回予約の割引がないサロン、意外と多いんです。ここのコツは、**完成までの"周期"に合わせてクーポンを作ること**。例えば、眉毛が3回で完成するなら、1回目・2回目・3回目で価格や周期を分ける。肌なら5回。こうやって**"周期で設計"**してあげると、自然に次も予約したくなります。

📄 コピー

S10 効果=+30%

この3つ——自己紹介、未来の話、そして周期クーポン。これを**1ヶ月続けるだけで、次回予約率は30%以上アップ**します。これは机上の空論ではなく、現に、私たちのクライアント様も上がっています。

 コピー

S11 出口（個人面談）

最後に。もし、"周期に合わせた価格の決め方がわからない"、"自己紹介の作り方がわからない"——そんな時は、個人面談でお手伝いします。**無理な売り込みはしません**ので、まずは、あなたのサロンに合う形を、一緒に整理しましょう。今日も、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