

# 2018年は経営方針の大転換が必要です！

## 夢サロン実践会・東京

2018年・第1回目  
2月20日(火)

これまでの、**値引き・割引・WEB予約集客**に依存したサロン経営では、売上はジリ貧になる傾向が明確になってきました。(誰でもいいから集客=マス・マーケティング手法では、いつまでたっても売上は伸ばせない！)

	Aサロン	Bサロン
実客数	3,000 人	1,900 人
客単価	7,500 円	9,600 円
来店回数	3.4 回	4.9 回
年間総売上	76,500,000 円	89,376,000 円
スタッフ1人あたり月売上	579,545 円	744,800 円
スタッフ数	11 人	10 人
タイプ	マス・マーケティング型	ワントゥワン型

2つのサロンの1年間の顧客識別データです。

・実客数:1年間に来店されたお客様の実数  
(カルテ枚数)

・客単価:総売上÷のべ客数

・来店回数:総客数(のべ客数)÷実客数

※Aサロンの客単価・来店回数がどんなに努力しても伸びないのには、はっきり理由があります。

◆割引で集客したお客様の再来店率は、20%台と考えられます。(組み合わせメニュー・新規割引など)

◆新規客の客単価よりも、何度も来店していただいているお客様の客単価のほうが高い。

◆WEB予約など、当日予約のお客様にはお迎えの準備やカウンセリングのための準備ができないので、お客様の満足度が上がりにくい。(カウンセリングも充分できないので、客単価も上がらない)

これらのことから、「誰でもいいから、大勢のお客様に来店してほしい」という、マス・マーケティングの考え方では、これから先、売上が伸ばせないだけでなく、売上は減少し続けているのが現状です。

これからは、「**何度も、いつまでも来店していただける**」お客様をたくさんつくる=**もっとお客様を大事にすることが**できる経営に切り替えて、売上を伸ばし、スタッフの待遇改善を実現していかなければなりません。

夢サロン実践会・東京講座の第一回目は、その考え方と、今後のあり方・課題を提案します。

### 夢サロン実践会・東京 2018 第一回目

日時:2018年2月20日(火) 午後1時~5時

会場:(五反田駅周辺の予定)参加者には後ほど連絡いたします。

議題:①「マス・マーケティングからワントゥワンへの転換の必要性を、数値で紹介。

②「お客様を大事にする」ために最初に取り組むことは「次回予約」である理由。

③お待たせしない・詰め込まない予約を実現するために。

参加費用:1万円(2人目から5千円)・お一人様・1回

※資料の準備をします。あらかじめ参加申込をお願いします。

### 夢サロン実践会 推進 Team

担当:原・坂井

#### 参加予約申し込み用紙

サロン名		ご代表者名	
ご住所	〒	参加人数	人
TEL/FAX			

※TEL03(3759)7828 FAX03(5482)2149 株式会社エルコムネット