

”

集客できないサロンが
陥っている3つの間違い

”

目次

03

はじめに

06

1つ目の間違い

腕が良ければ集客できる

08

2つ目の間違い

お客さんを増やし続けないといけない

11

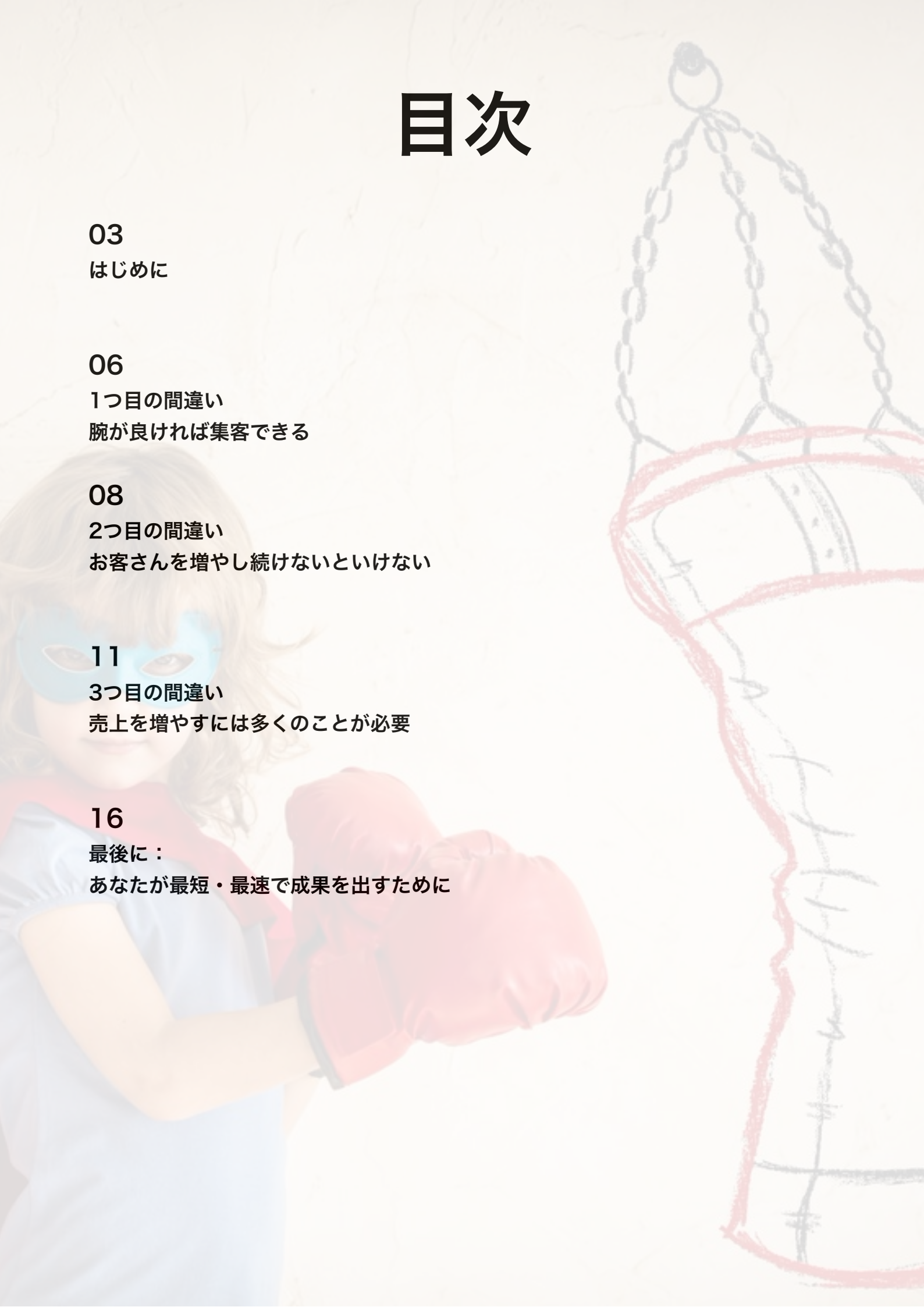
3つ目の間違い

売上を増やすには多くのことが必要

16

最後に：

あなたが最短・最速で成果を出すために



”

はじめに

.....

間違ったことを信じていたら
どれだけガンバっても水の泡…

”



時は、第二次世界大戦 真っ只中…

時は、第二次世界大戦真っ只中。日本は不利な戦況を一気に覆すために、ある秘密兵器を用意していた。

名前は「戦艦大和」。当時、世界最高と言われた戦艦だった。最高速度や攻撃力、射程距離など、全てにおいて、これまでの戦艦とは比べものにならないほど、強化されていた。これが日本軍にとっての、また日本国民にとっての希望のはずだった。しかし、、、。

あなたもご存知のように、戦艦大和は、一度も活躍することなく海の底に沈んでしまいました…なぜ、世界最強とも言われた戦艦大和は、一度も活躍することなく沈没してしまったのでしょうか？

諸説あるものの、決定的な要因の1つに必ず上がるのは、航空機が主流になっていた時代の中で、かつて主流だった大艦巨砲主義にとらわれ「戦艦こそが最重要である」と信じて疑わなかったこと。

そのために日本軍は、その素晴らしく高い技術力を総動員して、世界最高の戦艦を作り上げました。後に、「時代遅れの産物」と呼ばれるとは、夢にも見ていませんでした。

間違った思い込みによって、世界最高の戦艦は、戦果をあげることなく沈没してしまいました。

サロンビジネスでも同じ。

そしてこれは、ビジネスでも一緒です。

間違ったことを信じていると、どれだけ素晴らしい技術や人材を手に入れて、必死に努力したとしても失敗に終わってしまいます。サロンビジネスで成功するためには、「間違った思い込み」を正してあげる必要があります。逆に言えば、信じていることが正しければ、かなり簡単に成果を出すことができるということです。

このレポートでは、集客や売上に悩む多くのサロン経営者・治療院経営者が間違っていて信じている「思い込み」を明らかにし、あなたが少しでも早く成果を出せるようにと思って、作りました。

では、次のページから多くの人が信じている「間違った思い込み」を1つ1つ暴いていきます。1つでも当てはまるものがあれば、その思い込みが、あなたを成功から遠ざけているかも知れません。

心して、次のページに進んでください。

1つ目の間違い

”

.....

腕が良ければ集客できる

.....

”

腕が良くても集客できない

1つ目の間違った思い込みは「腕が良ければ集客できる」というものです。これは本当に多くのセラピスト・治療家が信じている大きな勘違いです。

確かに、セラピスト・治療家である以上、自分の腕一本で集客し、稼いでいく。それは1つの理想形だと思います。かくいう僕も、整体院開業した当初はそう考えていました。たいした腕でもありませんでしたけどね（笑）

しかし、こう考えている人たちの多くが見落としている、あるいは見ないようにしていることがあります。それは、、、

腕が良いことをどうやって知ってもらうのか？

ということです。

どんなに素晴らしい技術や知識を持っていたとしても、**誰かがあなたの施術を受けに来てくれなければ、それを発揮することはできません**。誰にも知ってもらえなければ、当たり前ですが紹介や口コミも発生しませんよね。また、施術を受けてくれた人が確実に紹介をしてくれるという保証もありません。

仮に、5人のうちの1人が紹介をしてくれたとして、必要とするだけの売上を確保できるようになるまで、どれぐらいの期間が必要でしょうか？それまではどうやって売上を確保していくのでしょうか？そもそも、最初の5人には、どうやって「腕が良いこと」を知ってもらうのでしょうか？

そして、「腕が良いから紹介だけでやっている」・「紹介しか受け付けていない」ということ自体が、じつは「希少性の法則」というマーケティングテクニックの1つなのです。

つまり、何がしたいのかと言うと、「腕が良ければ集客できる」が幻想とまではいいませんが、紹介と評判だけでやっていけるようになるまでは、集客が必要だということです。

間違った思い込み1：腕が良ければ集客できる

2つ目の間違い

”

.....

お客さんを増やし
続けなければいけない

.....

”

無闇に集客する必要はない

これも多くの人が陥りがちな間違っただけの思い込みです。

事業の存続のために、新規集客は必要不可欠です。誰もお客さんがいなければリピート率もへったくれもないですもんね。

書籍やネットを見ると「集客」についての情報がホントに沢山あふれかえっているし、ヒャクゴエ！でも集客に関するノウハウやテクニックを発信しています。

こういった情報に日常的に触れていると、頭の中が「集客」に占められてしまうのも無理もないことです。マーケティングを学ぼうと思うようば真面目な人ほど「集客が最重要」という考えに囚われてしまいがちです。

でも、個人事業の小規模サロンや治療院の場合、**月商100万円を実現するには月5人も集客できれば十分です。**

どうすれば、そんな事ができるかというと、勘の言い方はお気づきでしょうが、リピート率を高めること。そしてリピート期間を長くすること。そうして、リピーターやファン顧客の層を分厚くしていくことです。



この2つを仕組み化すれば、**売上の8～**

9割をこの2ゾーンの顧客から得ることができるので、新規集客に頼らなくても売上は勝手に作られていくようになります。

反対にリピートの仕組みがないから、売上を新規のお客様に頼らざるをえなくなり、新規集客に追われ続ける、ということになるのです。

”できるだけ多くの人に知ってもらわなければいけない”

また、お客さんを増やし続けなければいけない、という思い込みに囚われている人は、多くのお客さんを集めるためには「できるだけ多くの人に知ってもらわなければいけない」という思い込みにも陥りがちです。

そして、こう考えている人たちのほぼ全てが「集客が減るのが怖くてターゲットの絞り込みができない」という課題を抱えています。

あなたも心当たりありませんか？

ぬるいコーヒーだと2倍の売上？

アイスコーヒーを飲みたい人にアイスコーヒーを、ホットコーヒーを飲みたい人にホットコーヒーをおすすめすれば、、、簡単に売れますよね。



では、どちらの人にも買ってもらえれば売上が2倍になるからと、間をとってぬるいコーヒーを差し出したらどうなるでしょう？どちらの人も買ってくれないですよ。

なぜなら、**誰もそんなものを求めているから。**

ターゲットを絞り込まずに集客するということは、こういうことです。

もしあなたが、集客が難しいと感じているのなら、多くの見込み客の反応を得ようとして、誰にも求められていない中途半端なサービスを提供しているから、かも知れません。

しかし、そもそも「多くのお客さんを集めなければいけない」という思い込みが間違っているとすればどうでしょう？ターゲットを絞り込むことで集客が減る、という考え方自体が、てんでの的はずれだとは思いませんか？

間違った思い込み2：お客さんを増やし続けなければいけない

3つ目の間違い

”

.....

売上を増やすには
多くのことが必要

.....

”

やるべきことは4つだけ

売上を増やすために必要なこと、と聞くとどんなコトを思い浮かべますか？
思いつく限り、リストアップしてみてください。

＊思いつく限りリストアップしてください

ホームページ、SEO対策、ブログ更新、Facebook投稿、You Tube動画、インスタグラム、LINE、メルマガ、ティックトック、ポータルサイト掲載、PPC広告、チラシポスティング、折込チラシ、手書き看板、ジョイント・ベンチャー、勉強会開催、電子書籍出版、紹介依頼、などなど。
新規集客だけでも、軽くこれぐらい。

これに加えて、リピート獲得のための施策や、長く通ってもらう＝ファン顧客になってもらうための仕組み、休眠客へのアプローチなどなど、まだまだいくらでも出てきます。

いま、真面目に集客やリピート獲得など、売上を増やすためにガンバっていればいるほど、多くの施策やツール、チャネルが出てくることだと思います。
そしてリストを見て、やるべきことの多さと、できないであろうことの多さにうんざり、あるいは、げんなりしたのではありませんか？

確かに、細かいレベルで見ていくと、売上を増やすためにすべきこと、したほうがいいことは、それこそ数え切れないほどにあります。

でも実は、**売上を増やすためにすべきことは大きく分けて4つだけしかありません**。そしてこの4つは、進めていく順番も決まっています。

そして、さらにこの4つのうち、多くの人が最初に思い浮かべる『集客』は、順番としては3番目なのです。

おそらくあなたの頭のなかでも、やるべきこととして浮かんでいることのほとんどは新規集客に関することではないでしょうか？

3番目にすればいいことなのに、**集客に頭も心もとらわれてしまって、何から始めればいいのか分からない、やるが多すぎてパンクしてしまう**。

これは例えるならば、まだ桜の季節も終わっていないのに、クリスマスプレゼントや年賀状の宛名書き、年末年始の帰省の準備で頭がいっぱいになって、桜を見る余裕もない。
そんな状態に似ています。



こうして考えると、ちょっとナンセンスですよ。

なぜ、こんなことになるかというと、全体像が見えていないから。
全体像が見えていないから、何をどの順番ですればいいかがわからない。

だったら、、、

全体像を知って、何をどの順番ですればいいのかを知ればいいだけ。そして、その順番通りに対応していけば、次に何をすればいいか分からない、やるが多すぎてパンクしてしまう、なんてこともなくなります。

間違った思い込み3：売上を増やすには多くのことが必要

では、その4つ要素と正しい順番とは、、、



絶対にやってはいけないこと

ここまで見てきた3つの間違っただ思い込みにも共通することですが、集客がうまくできない、リピートが取れない、初回お試しの金額に惹かれる人だけが集まってくる、といった問題を抱えている人たちは、絶対にやってはいけないマーケティングのタブーを犯してしまっています。

そのマーケティングのタブーとは『自己流』です。

マーケティングとは料理のレシピのようなもの。料理はやるべきことと、やるべき順番が全て決まっていますよね。そして、先人の知恵が詰め込まれています。

例えばパスタ料理のレシピは、イタリアの各地方で数百年に渡って考え出され、食べられ続けてたパスタの中で、美味しいものが残って今に伝わり、それがレシピとしてまとめられてるわけです。

何もないゼロのところから、小麦の粉からパスタを作り出し、ソースを考え出し、どんな具材をどんなタイミングで加えれば美味しくなるのか、などをすべて自己流で考えて完成させるなんて不可能。

そんなことをしなくても、レシピを見て、書いてあるとおりに作っていけば、美味しいボンゴレ・ロッソが作れますよね。

それと同じでマーケティングも誰か1人の天才が考え出したものではなく、これまで世界中の企業やマーケッターが何十年、何百年もの時間と、天文学的な金額を投資して試行錯誤を繰り返し、洗練され体系化されてきたものです。

それと同じものをあなた1人が自己流で完成させる必要なんてありません。完成しているレシピを手に入れて、その通りに実行すればいいだけのことです。

簡単ですよ？

失敗する最大の原因：自己流マーケティング

最後に

”

.....

売あなたが最速・最短で
成果を出すために…

.....

”



最短・最速で成果を出すために…

このレポートを読んだあなたの目の前には、2つの道があります。

1つ目は、自分でマーケティングを地道にコツコツ勉強して、これらの内容を実践していくという方法です。このレポートを何度も読み、何度も失敗を重ねながら、実践と改善と軌道修正を繰り返せば、きっとあなたのサロン・治療院ビジネスは、大きく成長していくでしょう。

2つ目の道は、実際にうまくいったマーケティングの事例や手法を手に入れて、それをレシピとして使うという方法です。

僕は2012年に整体院を開業し、2019年に閉業するまでに成功してきたノウハウをサロン・治療院向けに最適化したレシピとして提供しています。

もちろん、1度で成功するわけではないので、試行錯誤を繰り返しました。その分、成功の裏に多くの失敗したデータも隠れています。

つまり、、、

あなたがレシピを作る必要はないのです。

すでに僕が何度も失敗して、うまくいくと分かっている方法があるので、あなたは試行錯誤を繰り返して遠回りしたり、広告を無駄に使うったりしなくても、レシピとして使えばいい、ということです。

無料で参加できる

毎月5人の新規集客で月商100万円を実現する方法 オンラインセミナー

こんな人のためのセミナーです

- ☑やる気はあるんだけど、何をしたらいいかわからない・・・
- ☑それなりに売上はあるけど、仕事に追われて余裕がない・・・
- ☑少～しずつだけど、売上が減り続けている・・・
- ☑自分なりに色々試してみても、なかなか上手くいかない・・・
- ☑集客やリピートがうまくいっても、同じように再現できない・・・
- ☑これまで一度も月商が100万円を越したことがない・・・
- ☑この先、やっていける見通しが立たない・・・
- ☑集客や経営の悩みを相談できる人がいない・・・

もし、あなたがこの中に思い当たることが1つでもあるのなら、そして2020年こそ売上を大きく増やしたいと思っているなら、ぜひオンラインセミナーに参加してください。

席数には回切りがあるので、お早めにお申し込みください。

いますぐ予約する

※参加は無料です※