目指せ!! 月商100万円!!…って何からしたらいい?



・数字きらい…
・本当に私が出来る?!
・めっちゃ頑張らなあかん?よね…
・100万のために…

ストーップ!!

ムズカシク考えても達成しないぞ!



何がどうなれば目標達成か 数字で知る

数字におきかえるとカンタン!(に現在地がわかる)

カンタンに捉えると実現しやすい

必要なのは現状を直視する勇気だけじゃ

魔法の方程式

目標 = 単価 × 来店回数

例) 100万 = 1万円 × 1回 なら‥100人の顧客で達成!

100万 = 2万円 × 1回 / 1万円 × 2回 どちらも‥50人の顧客で達成!



なんとなく「集めなきゃ!」じゃなく OK

「○人必要なんだな!」

を知ることが第一歩!

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

わたしにはやっぱり ムリじゃないー?!!!

・身体がもちません…

えっ

・んっ?! 〇人って…

・やっぱり
諦めるしかないのか…

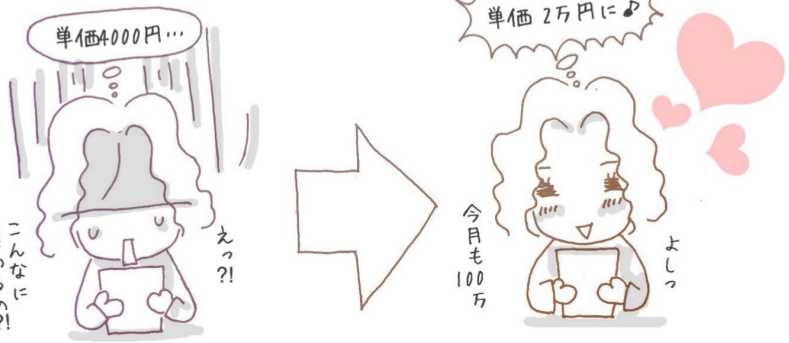
まて待てぇ〜

凹ますためにしたのではないのじゃが…

おいおい…

今の単価・今の現状を知り
どうしたいか?どうするか?
の指標としていくぞ!

数字からやるべきことがわかったKさんの例





現状を受け入れることで「何をすべきか」が見える。
あきらめるはいつでも出来ること!
ということで、とりあえず…続き…やってみ❤

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

現状を知る！

まずは今の現状を
数字に置き換えてみるのじゃ





今わからなくても
今日からどの数字を
集めたらいいかわかる

おっ！一歩前進！！^_^



ダメな私を見たくない(笑)
でも
今やらんとせんな！

数字を集める！



	月	月	月	3ヶ月トータル	
売上（円）					÷3⇒★
客数（人）	うち新規　人	うち新規　人	うち新規　人	÷	
				↓	
				●	

これをベースに

★ 月平均　　円
（過去3ヶ月の売上 ー 3）

● 平均単価　　円
（過去3ヶ月の売上 ー 過去3ヶ月の客数）

さらに！

1時間あたりだと？

　　円

おぬしの時給じゃ



100万を目指すならここを。
4000円以下／1時間なら
単価を見直してみよう〜！

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

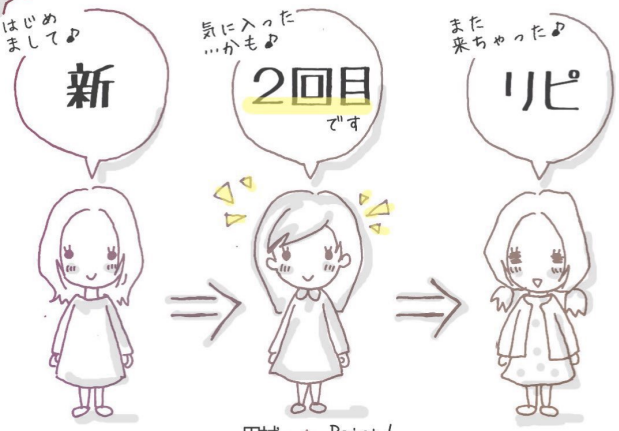
田村聡だから伝授できる！

新規リピート率 を 数字にすると
目標金額をねらいやすくなる！
ワザ❤





来店されるお客様を分けるぞ



田村's Point！
ここを
数字として出す

例）

	7月	8月	9月
新規客	10人	11人	8人

うち2ヶ月（9月末）までに再来店 _____ 人

5（再来店人数）÷ 10（新規数）⇒0.5（50%）

どのくらいのサイクルで
来てほしいか？は
自分で決めると良いぞ
あくまで
目安じゃが
目安は
大事じゃ

2回目につながると
あとも続きやすい！
50%以下なら
リピートを
（再来店への促し）
見直す必要あり！

この数字を
新規リピート率
という



Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

売上目標達成に必要な【新規客の人数】を知ろう！

うぐぐぐ〜

まずは見本を見てね

① 現状の売上（月商）

約20万円／月

（3ヶ月平均でOk！）

② 来店回数（月）

約1回

1人のお客様が月は何回来店されるか？

ちなみに…

「2ヶ月に1度の来店」は0.5回

ここはあくまで【感覚】で大丈夫！！

③ 平均単価

約6000円

（売上 ÷ 客数 ＝ 単価）

④ 欲しい売上

50万円／月

欲しい額書いてみよ

⑤ 目標との差額

④（50万）－①（20万）

30万円／月

⑥ 差額 ÷ 単価

⑤（30万）÷③（6000円）

５０

⑦ 必要な人数

⑥（50人）÷②（1回）

50人

50人月？！やっぱりムリじゃ〜ん！

やっぱ私にはムリやぁ〜んΣ(°Д°)

私の時間をかえせぇ〜！

ダマされたぁ〜！

おいっ！まだ終わっとらんぞ！

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.



つ・づ・き♪(笑)

⑧ いつまでに達成したい？

10ヶ月



⑨ 必要な新規客数(月)

⑦(50万) ÷ ⑧(10ヶ月)

5人／月

目標達成に必要な新規客

1ヶ月あたり

5人

↑⑨で出した数字

毎月 **5**人ずつ、お客様が増えたら
10ヶ月後には **50**人の顧客GETじゃ！

やってみよう⚑

① 現状の売上		⑥ 差額÷単価	(⑤÷③)
② 来店回数(月)		⑦ 必要人数	(⑥÷②)
③ 平均単価 (売上÷客数)		⑧ いつまでに？	ヶ月後
④ 欲しい売上		⑨ 1ヶ月必要な新規客数	(⑦÷⑧)
⑤ 目標との差額	(④－①)		





OK

数字編終了じゃ！

次はおぬしを求めているのは誰か？

ターゲットを見つけにいくじょ❤

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

ターゲット編

ターゲットを１人に絞る と より多くの人を集まるのじゃ！

おぉ！！

ひとりってどういうこと？

まずは空白を埋めておぬしのターゲットを【明確化】してみるぞ

年齢＿＿＿

コンセプト編

サロンの特徴伝わってる？

伝えるためにキーワードを出してみよう！



キーワードは【メニュー】や【悩み】から考えると出しやすいぞよ！

例







例

簡単に短文でまとめると？！

- 40代からの美肌フェイシャル専門店
- ５歳若く見える「ほうれい」エステ
- キュッっと毛穴で小顔づくり
- 3キロ痩せて見える小顔フェイシャル
- 夢見心地のヘッドスパ専門店
- 大人のナチュラル派まつエクサロン
- 50代からのジェルネイル
- 3ヶ月でマイナス10キロ！の痩身エステ
- ウエスト−5cmを叶えるキャピテーション
- 座るだけでダイエット！桑チンよもぎ蒸し

【伝わる並べ方】

○○のための○○パターン

「どうなる！」＋「これで」

○○になることで○○になる

「どんな？」専門店

○○のための○○



わたしのサロンは...☆



です！！

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.



価格設定についてじゃ

価格を間違うと
目標達成が出来なくなるのじゃ



言ってることは
わかるけど……けど…

【仮】でOK！

売上目標

円

例）１００万円

÷

営業日数

日

例）２０日

＝

例）５万円／月

１日に必要な売上

円

例）５万円

÷

１日に対応出来る人数

人

例）５人

＝

例）５万円÷５人
＝１００００円



ここで出た数字が
必要な平均単価
必要単価
になるのじゃ！



例）仮にこの【必要単価】が【１万円】なら

売れている
全てのメニューが
１万円前後

または

5000円～20000円
あたりの
メニューが
同じバランスで
売れている

必要単価になる
メニュー構成を考えてみよう！

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

・平均単価もわかりました

・ターゲットも決めました

・うちのサロンは
　〇〇を解決できます



でも！

売れません…

さよおなら

するしかないのでしょうか

待てぇ~い！

まだやれることはありぞぃ



売れる!!メニューづくり

を考えるのじゃ！

ネーミング

どうなる？など
一目でわかるメリット

カルビ 400円
と
国産上カルビ 480円

どっちが食べたくなる？

とメニューづくりは一緒じゃ

構成

シンプル または 複雑じゃないか？
同じメニューで価格を選べるか？

価格調整

必要単価に見合っているか？

前のページを参照！

現

例）

メニュー名	価格
フェイシャル40分	4000円
フェイシャル60分	6000円



新

美肌フェイシャル	4480円
小顔フェイシャル	5980円
美肌・小顔コース	9980円
炭酸パック(オプション)	1890円

この場合のポイントは

① メニューを松竹梅に
② 上位コース作成
③ オプション作成
④ 価格のキリを悪く





まずは【現状】の書き出し、カキカキ…

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

「何をしたらいいかわからん…」からの脱出！

正しい目標設定のススメ!!

目標達成に必要な【数字】を書き出しておこう！





	必要!!	現状
新規数	人／月	人／月
単価	円	円
リピート	%	%

新規リピートは【数字編】で出しているよ



新規？ 単価？ リピート？

私に必要な

＿＿＿＿＿＿

のために

ホンマにそれ、簡単に出来るの？！かじゃ

すぐ出来る！かんたん行動

例）私は単価が…
→オプションを作る
→オプションのPOPを作る　とか【簡単に出来ること】

いいね

① ＿＿＿＿＿＿

② ＿＿＿＿＿＿

③ ＿＿＿＿＿＿

まずは
①だけやれればOk！やって！

ポイントは…
「今、すぐ出来ること」
っす



Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

田村聡だから伝授できる！
リピートの奥義 を授けよう！



ファーストボイスのクリア



ファーストボイス とは

お客様が最初に口にした悩みや希望

▼

お客様はここにお金を払っている！

リピート
と聞くと
【アフターフォロー】
を大事にしがちじゃが

【店内】
はもっと大事！
なのじゃ



ファーストボイスは
何が何でも
クリアする！



クリアのために
必要なことは
２００%伝えるのじゃ



１回でクリア（実現）出来ない場合は…

今後の提案含めて、施術前のカウンセリングで必ず伝える。

「この周期で通ってもらえば、こうなっていきますよ！」

これは
お客様のためじゃ



未来の
イメージの
共有





これがしっかり出来れば良いのじゃ！
カウンセリングの時点でリピートが確定するようになるぞ！

Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.

【ファーストボイス】何を言われているんやろう？



・よく考えたらスルーしてたな

・「よろしくお願い…」これは違うw

・○○サロンだから、
悩みはそれだろう！
って勝手に思い込んでた

・わたし今までお客様のこと
知ったフリして
みてなかったんやな

実際に自分のサロンで

よくある・よく聞く ファーストボイス

を書き出し、それに対するベストアンサーを
考えてみるぞい

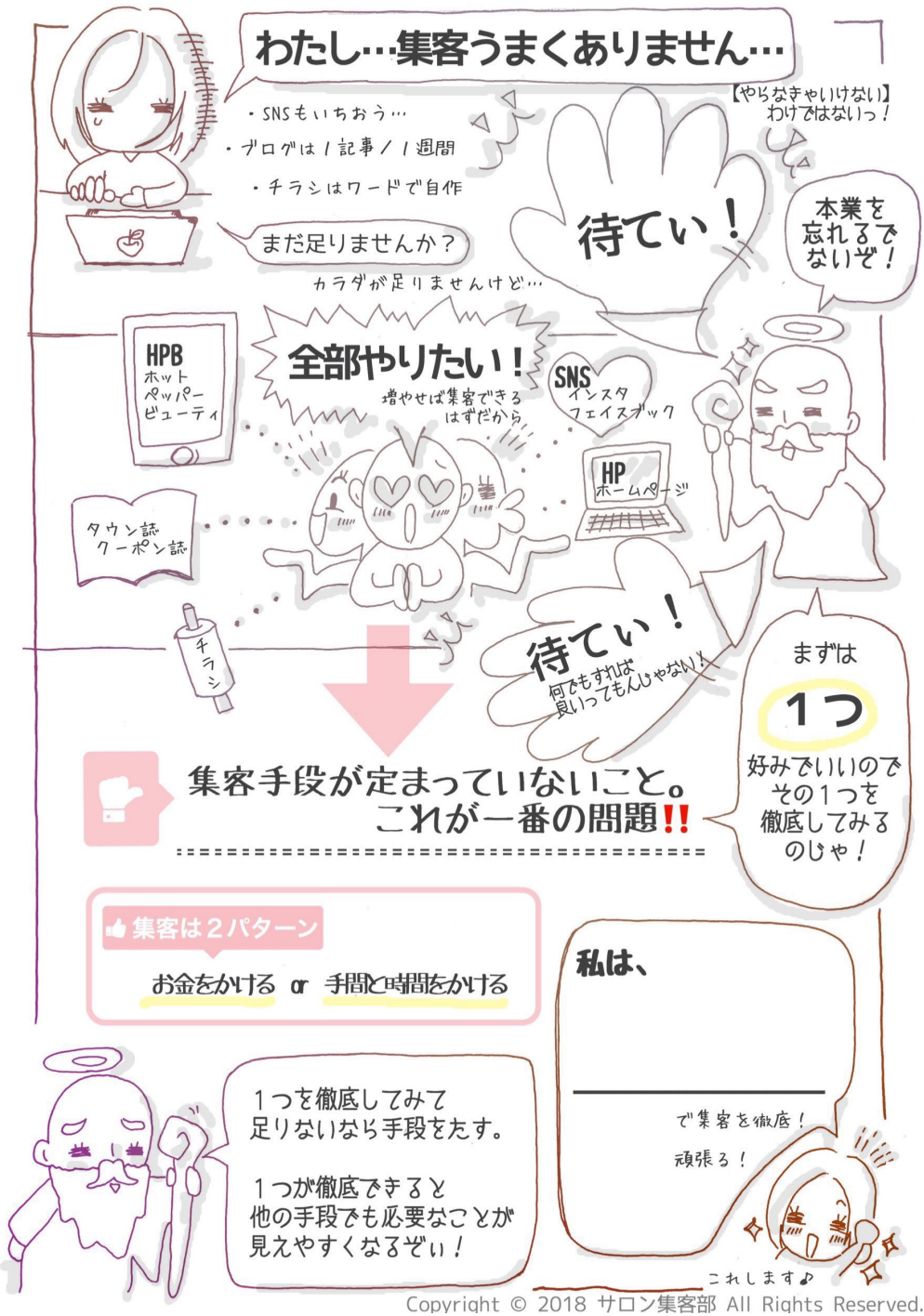


ほれほれ。
反省はもういいので
やってみるんじゃ

よくあるファーストボイス

例）○○までに○○キロ痩せたい！

A：＿＿＿



Copyright © 2018 サロン集客部 All Rights Reserved.