

エリカさん 7月22日 コンサル

昨晚もお疲れさまでした^^

【次回コンサルのテーマ】

今回は「集客の相談」に加えて

「簡単なリールの作成方法」についてお話ししましょう👍

リールがつくれると、インスタ運用はかなり捗ります^^

自然な「サロンはじめたんです」を伝える方法

➡これも、私の方で研究してまいります^^

今回は30日水曜日の21時にて、どうぞ宜しくお願いします！

【昨晚のまとめ】

〈Instagram〉

★お客様の声のフィード投稿は楽👍

➡引き続き、定期的な投稿をがんばってまいります^^

〈公式 Line〉

★Line ブロックは普通にあるので気にしないこと

〈集中力を生む、気持ちの切り替え方〉

仕事に真摯な人こそ、切り替えが大事！

➡気持ちの切り替えは“場所の切り替え”

例えば、サウナ、岩盤浴、カフェなど。

場所を変えて休むことが大切。

場所が変わると気分が変わる 移動って大事です👍

身体が整うと、発想も前向きになります^^

➡ウォーキングも大事

たとえば「朝散歩」

朝から運動できると「勝ちを確信した一日」を送れる👍

➡カフェ作業も集中力を生んでくれます

スマホの「テザリング（インターネット共有機能）」を活用（通信料にご注意！）

【集客の向上について】

●Google マイビジネスの「概要欄」に説明を入れると good

★評価は気にしない！

●個別で、モニターのお願い

⇒地元で、サービスを体験して知ってくれている人を増やす

●個別で、友達紹介クーポン

⇒紹介に繋ぐための、分母を作っていく

●公式 Line でクーポンの配布

⇒全体メッセージ「8月カレンダー画像」と「8月限定 クーポン配布」

⇒8月ならでは不調 夏バテ 自律神経 足裏から整えましょう

⇒それによって「一人」来てくれたら、まずは言うことなし

⇒もし来なくても、メッセージによって NICOLI を思い出させる効果がある

●スレッズで、サロンのアカウント

⇒他のサロンの研究

⇒足つぼサロンのサービス発信

⇒イイネが付いたら、個別でメッセージ

NICOLI のスレッズアカウント

⇒福井県若狭町で足つぼやってます。

⇒イイネついたら、個別アプローチ

●お客さん任せより、手動対応で予約管理をした方が、成約に繋がるかも👍

●毎月、公式 Line の全体メッセージを送る

『〇〇月のクーポン』

『予約日程カレンダー配布』

こんにちは🌿足つぼサロン NICOLI です♪

最近、こんなお悩みはありませんか？

- 疲れが取れにくい
- 朝からだるい
- 更年期かな？と感じるけど病院に行くのは…

実はそれ、**足裏にサインが出ているかもしれません**👣

サロンでは、足の状態から体の不調を読み取り、丁寧に施術しています。

「施術後、ぐっすり眠れた」「体がポカポカする」などのお声も多数🌸

📅 7月のご予約、若干空きがございます！

「〇日 or 〇日 〇時～」など、ご希望をお気軽に LINE でご返信ください😊

🌿 自宅サロンのため、詳細な場所のご予約後にお伝えいたします。

✅ 1. ご近所あいさつ+チラシ配布（安心感 × 認知）

方法：

- ・ ご近所（半径 300m～500m）に、手書きの挨拶状+チラシを配布+ご近所さん優待券
- ・ 一言メッセージ付きで「自宅サロンを始めました」とお知らせ

ポイント：

- ・ 「個人のおうち」であることを前提に、“安心感”を伝える
- ・ チラシには LINE の QR コード、地図、サービス写真を掲載

✅ 2. 地元のカフェ・お店にチラシ設置交渉（お互いの応援）

方法：

- ・ 地元のカフェ、美容院、パン屋さんなどで「チラシやショップカードを置かせていただく」
- ・ 「うちにも置いてくださいね」とお互いに紹介できる関係に

ポイント：

- ・ 同じ女性オーナーや個人店は特に好相性
- ・ お店に訪れたら、まずは“お客として”信頼関係を築くと◎

⇒いろんなところに顔を出して、個人事業主、美容の人たちと繋がりを持つ

✅ 3. 地域イベント・マルシェへの出店（即接点）

方法：

- ・ 地域の「マルシェ・イベント・バザー」などに出演
- ・ ワンコイン体験や、LINE 登録でミニ施術を用意

検索方法：

- ・ 「福井県 ○○町 マルシェ」「福井 イベント出店者募集」で調査
- ・ 市役所の市民活動掲示板などにも情報あり

✅ 4. 地元の掲示板・回覧板の活用（シニア層にも）

方法：

- ・ 地域の公民館、集会所、スーパー、ドラッグストアの掲示板にチラシ掲示を依頼
- ・ 回覧板がある町内会には、地域委員さんを通じてお願いする

ポイント：

- ・ お子さんや高齢者のケアに関心のある層に届きやすい
- ・ 公共施設への掲示は、信頼性の証にもなる

⇒イベントを催す ⇒そのチラシ ⇒朝の足つばケア会

✔ 5. お客様との「口コミ紹介カード」

方法：

- 「お友達にこのカードを渡してくださいね😊」と紹介カードを配布
- 紹介された方は割引、紹介者にも特典あり

例：

🌿 このカードを持ってご来店された方：500 円 OFF

🌿 ご紹介者さまも次回 500 円 OFF！

✔ 6. 市民活動や講座への参加（関係づくり）

方法：

- 自分の趣味や興味を活かして、料理教室、ストレッチ講座、ハンドメイド講座などに参加
- 会話の中で自然に「実は自宅でサロンをやっている…」と話す
- 無料の体験会 お子様お楽しみ会

ポイント：

- 「お客を探す」のではなく「共通の話題を持つ人とつながる」スタンスで OK

✔ 7. 小学校や園ママへのゆるやかな声かけ

方法：

- お子さんを通じて知り合うママさんに、「実はサロン始めたんです」と伝える
- 無理に営業せず、雑談ベースで安心感を優先

◆ 補足：草の根活動のコツ

ポイント	内容
✿ 目的は「集客」よりも「関係性づくり」	“この人なら安心して行ける”という信頼構築が第一
✿ 「手渡し・顔が見える」が強い	オンラインにない“温度感”が安心と信頼に
✿ 最初の 10 人を大切に育てる	この 10 人がクチコミで次の 10 人を連れてきます

◆ まとめ：おすすめ草の根活動ベスト 5

優先度	活動内容	備考
◎	ご近所チラシ配布	最初の信頼獲得に◎
◎	地元のカフェ・お店にチラシ設置	応援し合える関係に
○	マルシェ・イベント出店	即 LINE 登録につながる
○	公民館・掲示板の掲示	シニア層・主婦層に届く
○	口コミ紹介カード	ファンによる紹介を促進