

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】

次回は「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^^

次回は30日水曜日の21時にて、どうぞ宜しくお願ひします！

【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しょう^^

〈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 😊

intree サロンのため、詳細な場所は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“お客様として”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」などに出店
- 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 ⇒朝の足つぼケア会

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て…」と話す
- ・ 無料の体験会 お子様お楽しみ会

ポイント：

- ・ 「お客様を探す」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掛け

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