

# 目次

まえがき 2

## 1章 新規集客の裏の真実

新規集客をやめたひとり経営ママ美容師さんの事例	14
新規集客がうまくいっても売り上げが上がらないワケ	16
美容業界はブラック	19
なぜ新規客ゼロでも売り上げが上がり続けるのか？	22
新規集客の裏で起きている恐ろしいこと	28

## 2章 経営者になれない技術屋

なぜ「美容師はアホや！」と言われるのか？

技術さえよければいいと思っっている

自己犠牲を美德だと考える

経営のノウハウを知らないからすべては業者任せ

他店と同じことをやっていれば安心する

お客様の数が増えれば儲かると思っっている

自分のポジションがわかっていない

他業種からしたら美容師なんて赤子同然

31

32

34

36

37

38

38

40

## 3章 時短営業で売り上げが上がるワケ

営業時間を減らし、売り上げとお休みを増やした実例

時短のためにターゲットインゲ

時短のためには次回予約

顧客心理と個別対応

43

46

51

58

利益を出すための1人作戦会議

—————

時短営業実現のための準備・ワーク編

—————

64 62

## 4章 高単価になってもお客様が喜ぶ方法

客単価が2倍以上の1万8443円になった事例

—————

66

お人好し美容師が売れる

—————

69

売り込まないのに、お客様から「欲しい」と言われた例

—————

72

高額でも勝手に売れて感謝されるPOPの条件

—————

78

高額料金を頂きながら喜んでもらえる POP活用事例

—————

86

高額の支払いをするお客様の心理とPOP

—————

90

高額支払いのきっかけは視覚と聴覚に訴える

—————

93

単価アップのための準備・ワーク編

—————

94

## 5章 カウンセリング

社会人として残念な美容師の好感度アップ	97
売れない美容師がやりがちな4つのNGカウンセリング	104
値段を気にしていたのに喜んで8万円以上支払うお客様のカウンセリング事例	112
カウンセリングシート、チェックシートとカルテ活用方法	116
カウンセリングマニュアル（顧客心理を理解「売ってください」と言わせる7ステップ）	124
3つのカウンセリング	129
カウンセリング準備・ワーク編	132

## 6章 お客様が減らない値上げの方法

値上げをするとお客様が減る?!	137
適正料金の設定	141
値上げでお客様のためになること3つ	143
「裏技・高額メニュー作成」 値上げせずに売り上げアップ	145
失客を最低限に抑える値上げ告知方法	148

値上げと次回予約はセットでやると成功する

ワーク編

152 150

## 7章 来店頻度アップ リピーター客で3カ月先まで予約を埋める

お客様がリピーターしない理由をつぶせ！

156

新規客をリピーターにする接触頻度の上げ方

159

リピーターするかしないかは集客時に決まっています（イメージと違ったを解消）

166

来店頻度アップの鍵は生涯顧客

169

あとがき 176

この本を読んでいただいた方へ

178