



美容室の集客戦略

客数を増やす広告戦略とは？

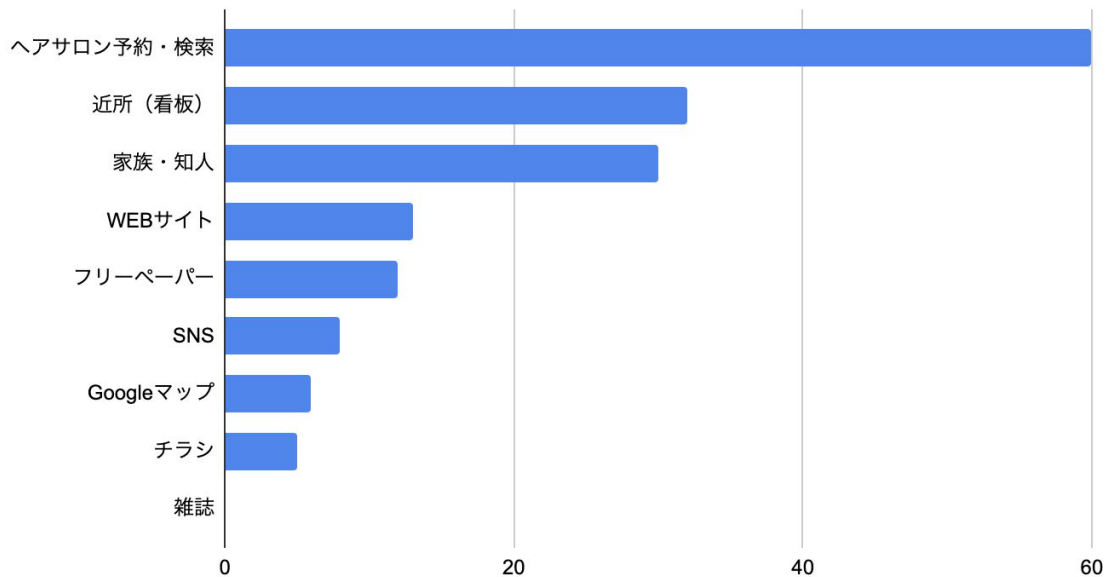
美容室の集客の基本

1. 商圏内の認知度を高める。(広告・検索戦略)
2. 求められている情報やコンセプトを積極的に広告に掲載する。
3. 顧客の定着を高める。

顧客の定着を高める方法には LINE公式アカウントなどがありますが、体験によります。接客、カット技術、料金が美容室を選択する基準として挙げられることから、定着は接客の教育を行うことが優先となる。

美容室の新規顧客とは、引っ越しもしくは現在の美容室が気に入っていないことからの顧客離反であり、任意のタイミングで情報を引き出せるようにすることが優先されます。

美容室はどうやって探されるのか？



美容室を探す方法に関するアンケート
ヘアログアンケートより※地域格差は無視

美容室を探す方法から言えること

ホットペッパービューティーの加盟店数が多い都市部では、ユーザーも多く集客の手法としては最強と言えます。ただし、地域の絞り込み検索などで上位に表示されなければ高い効果が見込めず、広告費がネックになってきます。

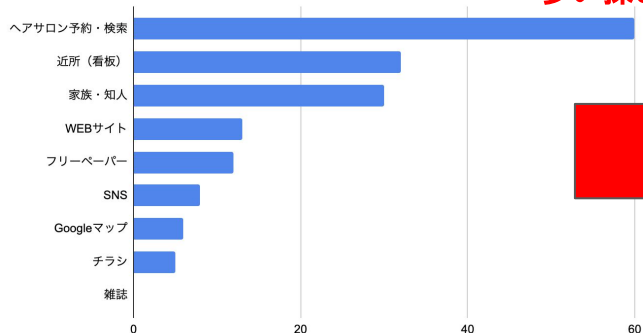
近所とは、家の近所、職場の近所、行動圏(よく買い物に行くエリア)の近所とでは判断が分かれる。どちらにせよ、店舗は近隣からの集客が重要であるため、商圈内での広告戦略が重要と言えます。

WEBサイト、Googleマップはどちらも検索である。ヘアサロン検索が普及していない地域では、情報源の一つになります。

チラシの割合が低いのは、美容室に行きたいタイミングにポスティングされていないとならず、「認知する手段としては成立するが、美容室を探す手段としては成立していない」と考えられます。

美容室の集客方法

多い探し方に対応する。



1. ホットペッパービューティーを利用する。
2. 目立つ位置に看板を設置する。通行人が振り向かずに看板を見ることができる。
3. WEBサイトに顧客が求める情報を掲載する。
4. Googleマップ検索を実施する。
5. ポスティング広告を実施する。
6. Facebook・Instagram広告を実施する。

広告を活用する意味: 認知度浸透までの時間をお金で購入。そのため、効率の良い広告媒体を選択する必要がある。

検索の対策をする意味: 美容室では飲食店や小売店と違い、「今日行こう」の行動が起こりづらい。そのため、見込み客が、任意のタイミングで情報を調べることができる環境が必要になる。

ホットペッパービューティーへの掲載

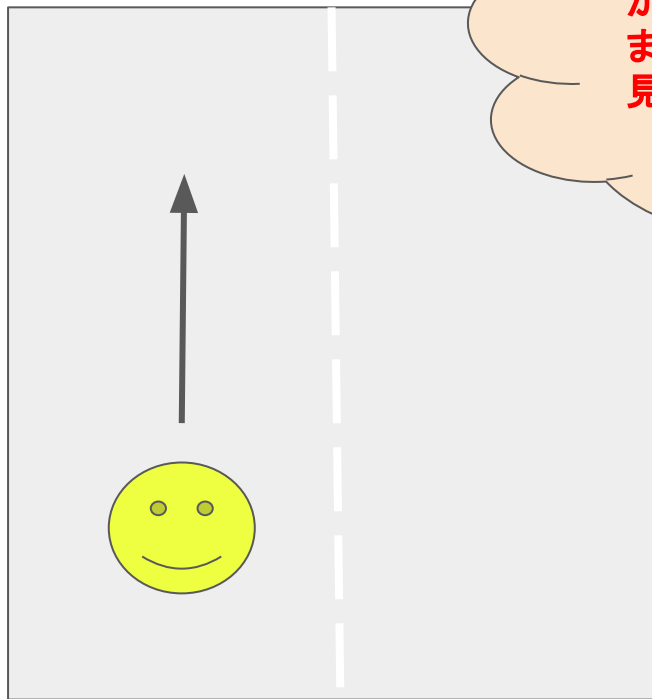
活用する場合は、無理のないプランを選びます。認知の手段は何もホットペッパーだけではありません。ここで広告手段を1本に絞り込んでしまうと、ホットペッパーの集客力に依存してしまい、上位のプランを競合が契約した時に影響を受けてしまうからです。

競合が多い地域では、絞り込み検索をしたところで上位に表示することができず、既存客が予約するだけの目的で活用することにもなりえます。

導入する時は、必ず新規顧客向けにアンケートを実施し、電話予約もどこを経由しているのかを明確にします。予約人数が分かれば、広告費 / 予約人数で顧客獲得単価が分かります。

顧客単価および集客数を照らし合わせて評価します。

看板の設置



進行方向に対して、振り向かずに視界に入るか？
また、看板に書かれている店名はわかりやすく見えやすいか？

読み方がわからない店名は、屋号検索できません。
看板はあくまでキャッチなので、その後の行動を意識し、目立ちわかりやすく作成した方が良い。

WEBサイト

最も明確にするべき情報

- ・アクセス方法
- ・予約方法
- ・営業時間など

選択に必要

- ・店内の空間
- ・設備
- ・所属美容師の情報
- ・料金
- ・メニュー

スタッフブログ

- ・毎日書く必要なし
- ・店舗の提供する商品・サービスについて紹介する記事を作成

WEBサイトに掲載されている情報は、そのお店の情報として Googleマップ検索にも影響します。また、行きたい美容室を探すためにWEBサイトは閲覧されるため、選択に影響するような情報は掲載しておくべきでしょう。

MEO

Googleマップのアプリはビジネス検索ツールとなっており、人気のスポットや周辺のホテル検索によく利用されるようになっています。

Googleマップ検索は、ビジネスのみが検索結果に反映されます。そのため、SEOでは露出できなかったキーワードでも露出することができます。

[MEOについては別のPDFをご用意しております。](#)

対策としては、クチコミを集めること、平均評価の高いクチコミを設置してもらうこと、Googleマイビジネスにサービス内容まで細かく掲載すること、ホームページのSEOがあります。

ポスティング広告

近隣の人が一番の見込み客であるため、商圈を絞り込んだ認知拡大の手法が今すぐ客の獲得につながります。

商圈が住宅地ほど効果が見込めます。効果は1 %以下になりますので、100人の顧客獲得には、1万部以上の配布が必要でセルフポスティングはあまり効率的とは言えません。

ラクシルを活用すれば、PDFを用意するだけで印刷と配布を手配することができます。配布までの期間を長くすれば配布費用も下がります。

Facebook広告・Instagram広告

商圈を設定してかけることができる広告。

画像や動画で訴求し、特にInstagramは女性ユーザーも多いため美容室との相性が非常に良いです。

月間アクティブユーザーは、Facebookは2,600万人。Instagramは3,300万人。Facebook広告で両方に広告を出すことができる。



地域を詳細に指定
画像で訴求可能

facebook

2,600万人

Instagram

3,300万人

集客を戦略的に実行し、成長を促す。

伴走型の集客コンサルティング

持続化補助金によるWeb制作にも対応

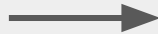


対策

+



コンサルティング



目標値の達成

まずは無料でご相談ください。



過去事例

コロナ下
客数維持

次月
売上2倍~

Webサイト
アクセス数5倍

お見積もりは無料相談後にいたします。
zoomで20分程度を予定しています。

Contact Us

<https://it-success.net>

フォームよりお問い合わせください。