

## 大切なのは“お客様目線” 考えること!!

P.S-luce 古武先生 (兵庫県姫路市)

- まずはスタッフが商品をきちんと使って良さを実感する。
- 空き時間を利用して、無料で商品のプチ体験をして差し上げる!  
(アクアアリーオでパッチング、ハンドマッサージ、フェイシャルエステ、珊瑚パック etc...)
- お客様目線で、1本からでも割引販売することで、  
今まで商品を購入しなかったお客様が購入してくれる!!
- 新規の集客には、お客様や傘下の代理店さんへのメリットを!!  
お客様 お友達紹介で本人もお友達も10%Off!!  
代理店 新規顧客紹介で、販売代金の15%を還元!!



▲好評の“お肌生まれ変わりセット”  
待ち合いコーナーにも展示します



▲お好きな商品1本からでも割引販売

結果

店販売上が一気に3倍以上に!!

## プチレディースが商品購入につながる!!

美容室 cream 平野先生 (東京都渋谷区)

- 期間中サロンでプチレディースを開催!  
きちんとした使い方・商品に対する実感や理解が商品購入へ!!
- 来店頻度を上げる工夫として…  
6月 デトックスをメインにセット販売+施術料金の割引。  
8月 パーマ・カラー等の施術料金の割引。
- 単品からケースまで一通りの商品をPOP付きでわかりやすく展示!!

結果

6月の店販売上げが120万円超!!



▲かわいいバッグに色んなセットを入れて



▲メインのデトックスセット



▲WポイントのメリットもPOPで表示

## 新規獲得にはフリーペーパーへの広告を利用!!

be one AQUA 室井先生 (福岡県嘉麻市)

- 既存のお客様には店内POPで告知!
- 新規のお客様はフリーペーパーへの広告を利用して獲得!!
- セットをご購入いただいたお客様にはリピートにつながる物をプレゼント!
- 新規獲得とリピート率向上のための工夫として…

エステ料金・通常4,800円のところ、

新規のお客様 3,500円

3回以上のお客様 2,800円



▲お客様にキャンペーン告知

結果

### 1ヶ月130万円の店販売上!!



▲be one AQUA お勧めの“カリスマ美肌セット”



▲全商品をわかりやすくきれいに陳列

## 割引価格の表示だけでも確実に売上げは上がる!!

AFRO美容室 大山先生 (兵庫県加古川市)

- 既存のお客様には事前にDMでキャンペーンを告知。
- お買い上げ金額に応じた割引率を設定!

1万円以上 10% Off

3万円以上 20% Off

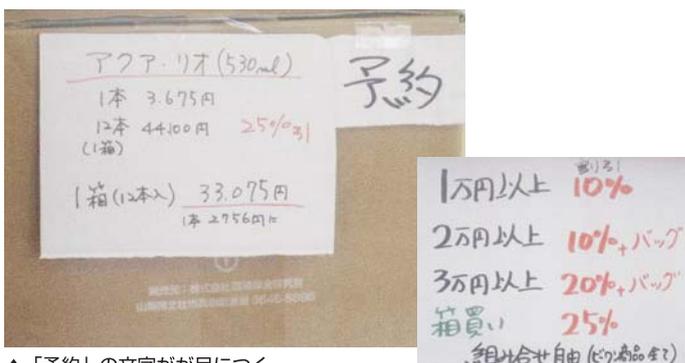
- ケースに1本当たりの定価とケース価格を記入!!
- 契約社員が新規顧客の集客に貢献!!



▲セット内容と金額がわかりやすい

結果

### 店販売上げが通常月の約2倍!!



▲「予約」の文字がが目につく

▲わかりやすいメリットが◎



▲外に向けても「キャンペーンやってます!!」