

お客様にご自分のポイントを把握してもらう!!

hair pinnata 濱田先生 (愛知県春日井市)

- 何よりも日頃からお客様との信頼関係を大切に。
- 商品説明は「キャンペーンだから」ではなく常に!
- ストレートキャンペーン 20% Off
お客様のカルテをもとに、事前にDMで告知!
- 商品は単品10% Off ~ ケース20% Off で販売!!
- ポイントが貯まってきたらお客様にお見せる!!
「あと〇〇ポイントで〇〇がもらえますよ!」
とご案内することで、追加購入につながる!

結果

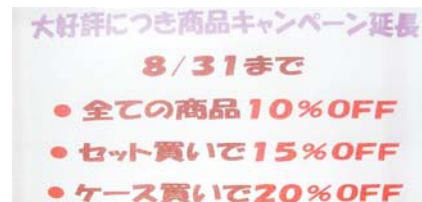
1ヶ月160万円の店販売上!!



▲色んなセットを15% Off で販売



▲お徳感が伝わるPOP



▲割引率をまとめて表示

キャンペーン期間中にレディースの会! 続々と商品の事前予約が!!

美容室 花菜里 坂本先生 (北海道滝川市)

- スタッフの商品に対する理解・お客様との人間関係を大切に作る。
- 定期的にキャンペーンを実施。
- サロンでお手入れ会(プチレディース)を開催!
新商品やまだ使用されていない商品の購入につなげる!!
- 期間中のレディースの会で1ヶ月前から商品の事前予約を受け!!



▲セット販売はラッピングも可愛く

結果

レディースの会とサロンで1ヶ月130万円の売上げ!!

店販はもちろん、キャンペーンを機に代理店をお勧め! 期間中4名のお客様が代理店に!?

喜舎場美容室 比嘉先生 (沖縄県中頭郡)

- キャンペーン期間中に頻繁に講習会を開催!!
講習会場で20%Offしてポイント管理
- 商品を10%Offで割引販売!
- お店の外に向けてもPOPを貼り、キャンペーンの実施をPR!
- キャンペーンのメリットを説明するついでに、代理店のメリットも説明!
代理店契約につながる!!



▲お店の外にも



▲これだけ買うとグレース1本

結果

1ヶ月100万円の店販売上を達成!!



▲壁にも商品棚にもPOPで割引販売をPR!



情報誌への広告、ポスティング、レディースの会… 地道な努力の成果が店販増につながった!!

美容室Skip 木島先生 (愛知県岡崎市)

- 新規顧客獲得のために…
地域で人気の情報誌に広告掲載!
近所のマンションにポスティング!
- 毎月レディースの会・メンズ倶楽部・メッセージ勉強会の何れかを開催!
商品が売れるきっかけはレディースの会での無料体験!!
- デトックスシャンプー：通常1,500円→無料
- 商品セットの値引販売

デトックスセット：定価22,638円→20,000円

スキンケアセット：定価31,531円→29,000円



▲アクアエステの無料体験もやってるよ!

結果

**毎月店販売上が
100万~120万円!!**



▲商品セットの値引販売はお客様に好評