

定期的な実施でお客様にキャンペーンが定着!!

スタジオアップ美容室 井畑先生 (大阪府阪南市)

- 春・夏・年末と定期的にキャンペーンを実施!
お客様がキャンペーンの周期を知っていてご来店!!
- レディースの会・メンズ倶楽部を並行して開催。
新規の集客につなげる!
- 購入金額に応じた商品の割引販売!!
3万円未満 15% Off
3万円以上 20% Off
箱買い 25% Off
- まとめ買いを勧めるため、
レジの隣にケースを山積み!!



結果

店販売上が
通常月の2倍に!!

無料体験で新規の集客! レディースの会でまとめ買い!!

HAIR THERAPY CURE 藤井先生 (神奈川県横浜市)

- 年間3回のキャンペーンを実施。
- 既存のお客様に事前にDMで告知!
- 新規集客のため「無料体験実施中」の看板を店外へ!!
- レディースの会に参加した方に、
割引販売の申込用紙をお渡しする!
→後日サロンにて2割引で商品を販売!!
- 期間中ボトルキープをしていただいたお客様には…
(ビーワンバランス1,100ml 6本・ビーワンサポート1,100ml 1本・ビーワンオール1,000ml 1本)
ヘアエステ通常15,000円→5,000円!!



結果

月に160万円の店販売上!!



キャンペーンはとにかく定期的に実施すること!!

hair Sweet 仲間先生 (岡山県備前市)

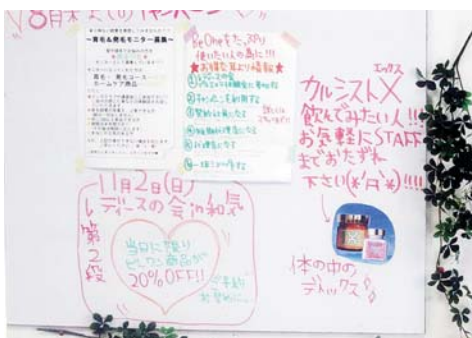
- 年間を通して定期的にキャンペーンを実施することで、既存のお客様に意識付け!
- 新規のお客様には、傘下の代理店・契約社員さんから情報発信!
- POP、ホワイトボードでキャンペーン内容をご案内!!
- 1万円以上お買い上げのお客様には、その方がまだお使いでない商品をプレゼント!!
- ケース販売は25%Off+もれなくもう1本プレゼント!!



▲商品展示コーナー

結果

1ヶ月120万円の店販商品を販売!!



▲情報満載のホワイトボード



▲セットやケースも現物にプライスカードを添えて

導入から約半年、初めてのキャンペーン お客様との信頼関係、定期的なレディースの会との相乗効果!!

eternite 渡辺先生 (静岡県富士宮市)

- 日頃からお客様との信頼関係を大切に。
- 既存のお客様にお友達の分までチラシや月間ビーワンを手渡して呼びかけ!
- エステの施術をしながら一人ひとりにキャンペーン内容をご説明。
- 毎月開催するレディースの会でキャンペーン案内&商品販売!!

●商品の割引販売!!

単品 10%Off

セット 25%Off

●お客様のポイントを確認して

「あと〇〇ポイントで〇〇がもらえます」

とメールや電話でご案内。→商品の追加購入へ!!

結果

月100万円の店販を
売り上げるほどに!!



▲エステルームの脇には一通りの商品を