

オリジナル商品作成 ワークシート

～簡易版～

ダウンロード特典

こんなお悩みありませんか??

- ✓他店との**差別化**をつけたい
- ✓**オリジナルメニュー**を作りたい
- ✓**自分だけのウリ**を見つけない
- ✓オリジナル商品を作りたいけど、
どうやって形にしたらよいか分からない

もし上記のお悩みに1つでも当てはまるものがあるならば、
今回の特典も併せてお役立て下さい。

=ダウンロード特典=
オンライン**無料**個別説明会

▼詳細はこちらから▼

<http://fusui-nail.com/lp/online-2-2/>



ダウンロード特典

無料オンライン個別説明会

この『オリジナル商品構築ワークシート～簡易版～』を
よりお役立て頂くために、
弊社認定コンサルタントによる
オンライン個別説明会を
ダウンロードより **3日間限定**で**無料**で受け付けます。

(無料につき、お一人様1回まで)

- ✓ **売上をあげる** ために現段階ですべき事
 - ✓ より有効な **集客** の方法
 - ✓ **発信** の方法
- など、あなたの現状を踏まえ、
最適なお提案をさせていただきます。

▼詳細はこちらから▼

<http://fusui-nail.com/lp/online-2-2/>



なぜオリジナル商品が必要なのか

大手は広告費をかけて集客できるので、
『そこに行かないと受けられない施術』や、
『そこにしかないもの』がなくても
ある程度集客が出来てしまいますが、

個人サロン、個人治療院は、
潤沢に広告費をかけられる所は稀です。

大手のサロンが増え、
価格競争に巻き込まれない為には、
大手サロン、
大手治療院では受けられないサービス、
手に入らない**オリジナル商品が必須になります。**

つまり、
大手がやらないもの、大手がやれないスキマを狙った
商品やサービスが必要なのです。

オリジナル構築のワーク

自分のいる業界の『常識』を50個書き出してみましよう。

	業界の常識	
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		

オリジナル構築のワーク

自分のいる業界の『常識』を50個書き出してみましよう。

	業界の常識	
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		

オリジナル構築のワーク

自分のいる業界の『常識』を50個書き出してみましよう。

	業界の常識	
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		

オリジナル構築のワーク

自分のいる業界の『常識』を50個書き出してみましよう。

	業界の常識	
46		
47		
48		
49		
50		

オリジナル構築のワーク

先程出した業界の『常識』50個の右列に
その**常識の逆**を書き込んでみましょう。

同じもの、似たようなもの、既にあるものは、
資本力のある大手に勝てません。

例) 風水ネイル

単価が安くなってきている →

思いっきり高単価

施術時間が早いほど良い →

思いっきり時間をかける

デザインはお客様が決める →

デザインはネイリストが決める

サンプルがたくさんある →

サンプルなし

ネイルがメイン →

ネイルはおまけ

自分のビジネスの棚卸し

出来ることを3つ以上書いてみましょう。
正解はありません。まずは書いてみましょう。

①

②

③

④

⑤

例)

① 鍼

② 食事指導

③ コアトレーニング

④

⑤

自分のビジネスの棚卸し

仕事、趣味等で強みになりそうな事を3つ以上書いてみましょう。
正解はありません。好きな事も強みの内の一つです。
まず書いてみましょう。

①

例)

① 家庭菜園

②

② 筋肉に詳しい

③

③ 人の身体の不調が
見ただけで分かる

④

④ 年齢よりも20歳程度
若く見られる

⑤

⑤

お客様をどのように変えていくか

お客様のどのような悩みを解決してあげたいですか？

例)

自分に自信が持てない人に
身体のメンテナンスを通して
自信を持てるようにしてあげたい。

お客様をどのように変えていくか

お客様のどのような悩みを解決してあげられそうですか？

例)

- ・暗そうに見られる
- ・年齢よりも老けて見られる
- ・自分に自信がない
- ・服を選ぶのがつまらない
- ・飽きっぽい

お客様をどのように変えていくか

お客様が満足する状態はどのような状態ですか？

例)

- ・自分に自信が持てる状態
- ・同僚に印象が変わったと言われる
- ・気になる人に話しかけられる
- ・ワンサイズ下の号数の服が着れる
- ・メイクが楽しくなる

オリジナル商品の考え方

$$\frac{1}{100人} \times \frac{1}{100人} \times \frac{1}{100人} \times \frac{1}{100人} = \frac{1}{1億人}$$

1つの技術や知識が
数万人に1人等のレベルで秀でている必要はなく、
100人に1人出来るような事でも、
4つ掛け合わせると、
1億人に1人しか出来ないものになります。

ということは、
比べる対象が他にいない状態になるので、
価格競争に巻き込まれる可能性が低くなります。

同じような商品、サービスが他にたくさんあると、
『安さ』『立地』『予約のとりやすさ』等、
技術以外の所で競争巻き込まれる事になってしまいます。

オリジナル商品の考え方

専門分野・つよみ1 ()

-
-
-
-

専門分野・つよみ2 ()

-
-
-
-

専門分野・つよみ3 ()

-
-
-
-

専門分野・つよみ4 ()

-
-
-
-

オリジナル商品の考え方（記入例）

専門分野・つよみ1（ネイル）

- ・ ジェルネイル
- ・ 持ちが良い
- ・
- ・

専門分野・つよみ2（九星気学）

- ・ 鑑定出来る
- ・
- ・
- ・

専門分野・つよみ3（個室）

- ・ 他の人に会わない
- ・ ゆっくり出来る
- ・ DVD観れる
- ・

専門分野・つよみ4（パワースポット）

- ・ 運気があがる
- ・ 神社詳しい
- ・
- ・

オリジナルメニューの設定

P12～14のワークを踏まえて、

出口：お客様の根本的なお悩みを解決した状態とは？

P12～14のワークを踏まえて、

入口：お客様の悩み、課題とは？

オリジナルメニューの設定（記入例）

P12～14のワークを踏まえて、

出口：お客様の根本的なお悩みを解決した状態とは？

- ・自分に自信が持てている
- ・鏡を見るのが楽しくなっている
- ・人の評価を必要以上に気にしなくなっている

P12～14のワークを踏まえて、

入口：お客様の悩み、課題とは？

- ・自分に自信がない
- ・自分がおしゃれをしても意味ない
- ・人の評価が気になる

オリジナルメニューの設定

お客様にあなたが持っている知識と技術を
120%提供するとしたら、
どのような内容のメニューにしますか？

- ・ 知識

- ・ 技術

オリジナルメニューの設定（記入例）

お客様にあなたが持っている知識と技術を
120%提供するとしたら、
どのような内容のメニューにしますか？

- ・ 知識

- ・ 食べない事がダイエットではない
- ・ 自分で自分を客観視出来る方法

- ・ 技術

- ・ リンパを流す
- ・ 骨を意識した日常生活の動きの指導

オリジナルメニューの設定

最低何回、
あなたの施術、またはサービスをお客様に受けてもらえると
目に見えた結果が出そうですか？

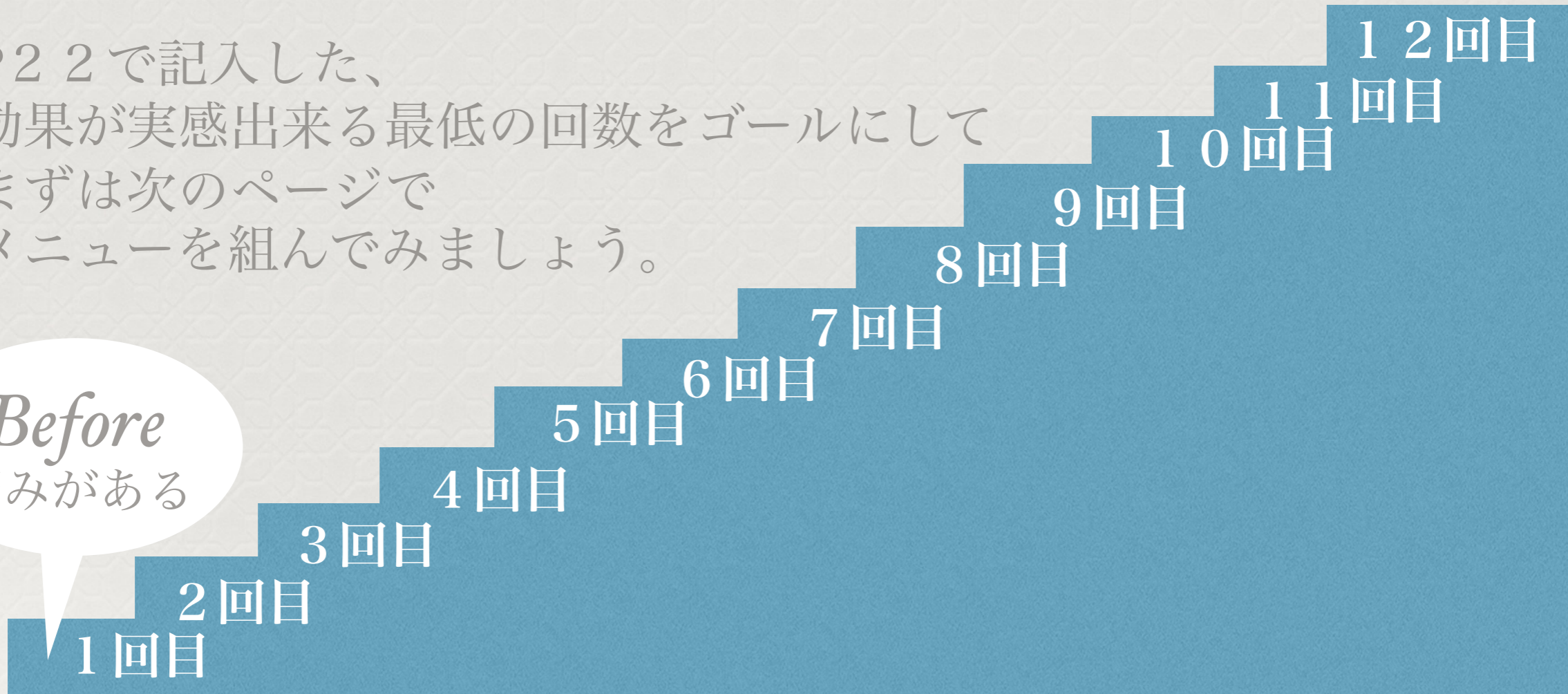
コースメニューの大見出しと 成果指標の設定

最長12回、1年以内に設定しましょう。
指標は、成果がはっきり分かるもの、
お客様が実感体感出来るものを設定しましょう。

After
悩みが解決！

P22で記入した、
効果が実感出来る最低の回数をゴールにして
まずは次のページで
メニューを組んでみましょう。

Before
悩みがある



コースメニューの大見出しと 成果指標の設定

回数	大見出し	指標
I		
2		
3		
4		

コースメニューの大見出しと 成果指標の設定

回数	大見出し	指標
5		
6		
7		
8		

コースメニューの大見出しと 成果指標の設定

回数	大見出し	指標
9		
10		
11		
12		

メニューの名前を考えましょう

まずは、

- ・メニューの**内容**
- ・使っているもの
- ・サービスや技術に対する**思い**
- ・お客様がどのように**変化**するか（変化させたいか）

から

単語を考えていきましょう。

どこかで聞いたことのある名前にならないように注意しましょう。

聞いた事があるもの、見たことがあるもの、既に知っていると想像してしまうものには、お客様は興味を示さず、せっかく心を込めて内容を考えてもメニューの内容まで真剣に見てもらえる可能性は低くなってしまいます。

デジャブ感のある名前にならないように気をつけましょう。

メニューの名前を考えましょう

単語を拾って行きましょう。

メニューの内容

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

使っているもの

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

サービスや技術に対する思い

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

お客様の变化

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

メニューの名前を考えましょう

P28 で書いた単語の言い方を英語や他の言語等に変えてみましょう。

メニューの内容

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

使っているもの

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

サービスや技術に対する思い

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

お客様の变化

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

メニューの名前を考えましょう

P29で書き出した単語を組み合わせて、
メニューの名前を10個以上考えてみましょう

①

⑥

②

⑦

③

⑧

④

⑨

⑤

⑩

メニューの金額を考えましょう

自分の思い、知識、技術を120%詰め込んだメニュー、
いくらだったら提供出来ますか？

後からいくらでも価格変更は可能です。
(極端に言えば、明日、今日決めた価格を変更しても構いません)

現段階で、
いくらだったらその120%のメニューを提供出来るか？
考えてみましょう。

業界の相場、
今までの自分の価格設定は一旦忘れて、
自分の120%のメニューにあなたが納得の行く
値段を付けてみましょう。

メニューまとめ

メニュー名

価格

回数

どんな人（悩み）がどのように変化（解決）するのか？
*Before After*形式で

どのようなサービスか？

オリジナルメニューが出来たら



オリジナルメニューの
手がかりはつかめた？

オリジナルメニューを作ったら、
次は、
その素晴らしいメニューがある事を
未来のお客様に広く
知ってもらいましょう！

オリジナルメニューが出来たら

集客	サービス	結果
△	△	×
△	感動！	△
集まる！	感動！	人気店！

いくら素晴らしいメニューを作っても、

そのメニューの存在を未来のお客様に知ってもらわなければ予約は入りません。

良い商品（サービス）と**集客**の両方が出来てはじめて、

お客様の絶えない繁盛サロン、繁盛治療院になります。

メニューを増やすのも、技術を磨くのも『サービス』です。『集客』ではありません。

サービスと集客の定義



時間軸



集客：未来のお客様が**お店に来る前**にする事

サービス：お客様が**来店して**からする事

どちらか片方だけでは、安定した経営をする事は難しいのです。
両方強化する事が必要になります。

繁盛店になるために

ワークは進められましたか？

この『オリジナル商品作成ワークシート～簡易版～』は『サービス』の強化にあたるものです。

『他にないサービス』と『集客』の2つが機能してはじめて、繁盛サロン、繁盛治療院が出来上がります。

- ✓ 『サービス』だけでなく『集客』も強化したい
- ✓ 今の自分のサロン、自分の治療院で出来る**集客方法**を知りたい
- ✓ 今やっている集客が**効率的か**を知りたい
- ✓ お客様の**単価**をあげたい
- ✓ **売上**をあげたい

上記に当てはまる方は、このワークシートの**ダウンロード特典**を活用して下さいね！

ダウンロード特典

こんなお悩みありませんか??

- ✓他店との**差別化**をつけたい
- ✓**オリジナルメニュー**を作りたい
- ✓**自分だけのウリ**を見つけない
- ✓オリジナル商品を作りたいけど、
どうやって形にしたらよいか分からない

もし上記のお悩みに1つでも当てはまるものがあれば、
今回の特典も併せてお役立て下さい。

=ダウンロード特典=

オンライン**無料**個別説明会

▼詳細はこちらから▼

<http://fusui-nail.com/lp/online-2-2/>



ダウンロード特典

無料オンライン個別説明会

この
『オリジナル商品構築ワークシート～簡易版～』を
よりお役立て頂くために、
弊社認定コンサルタントによる
オンライン個別説明会を
ダウンロードより **3日間限定**で**無料**で受け付けます。
(無料につき、お一人様1回まで)

- ✓ **売上をあげる** ために現段階ですべき事
 - ✓ より有効な**集客**の方法
 - ✓ **発信**の方法
- など、あなたの現状を踏まえ、
最適なお提案をさせていただきます。

▼詳細はこちらから▼

<http://fusui-nail.com/lp/online-2-2/>



終わりに。。。

魅力的な商品
(サービス) × 集客力
(お客様にお知らせする力)

この両方を備えられると、
売上があがり、経営が安定する事に繋がります。

今回のワークシートでああなたのサロン、
あなたの治療院にしかない
オリジナルの商品(サービス)を作ったら、
それを広く未来のお客様に伝えて行って頂けると嬉しいです。

あなたに出会うことで悩みから開放される
未来のお客様が必ずいます。

施術者もお客様も皆が豊かに笑顔になりますように！

2019年12月05日発行

著者 三上 ゆりな

発行所 株式会社ThreeUp

販売・ライセンスについてのお問合せ

(C)サロン集客アカデミー

本教材、および収録されているコンテンツは、
著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、
購入・ダウンロードされた
あなた自身のために役立つ用途に限定して提供しております。

教材に含まれているコンテンツを、
その一部でも、
書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、
またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、
オークションやインターネット上だけでなく、
転売、転載、配布等、いかなる手段においても、
一般に提供することを禁止します。