

A photograph of a desk setup. On the left is a silver laptop with a dark screen. To its right is a smartphone on a pink stand. A silver pen lies on the desk. In the background, a small green plant in a white pot sits on the desk. The scene is lit with natural light from a window on the right.

オンラインメニュー構築 簡易レポート

サロン集客アカデミー

ダウンロード特典

無料オンライン 個別説明会

この
簡易レポート
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
購入者特典として、

購入より

**3日間以内のお申込みに限り、
無料**でお申し込み頂けます。

(＊無料に付き、お一人様1回まで)

詳細はこちら

>> <http://fusui-nail.com/lp/online-2-3-2/>



無料オンライン 個別説明会

こんなお悩みありませんか・・・？

✓オンラインメニューを
作ったは良いものの、
どう売ればよいか分からない

✓新規集客をしたい

✓同業とより差別化を付けたい

上記のお悩みに1つでも当てはまる
ものがあれば、
無料オンライン個別説明会を
お役立て下さい。

詳細 >> [http://fusui-nail.com/lp/
online-2-3-2/](http://fusui-nail.com/lp/online-2-3-2/)

新規集客の
方法！

売上UPの為に
スグに出来る事！

発信の方法！



あなたの現状を
丁寧にヒアリングした上で、
最適なお提案を致します！

始めに

なぜ施術を
オンライン化させる
必要があるのか？



2020年04月。
この時を境に、
時代は変わりました。

このレポートを
開いて頂いているあなたは
既にお気づきですね。

今まで、
新規、既存含め、
お客様に約2ヶ月間
直接会えない事は
ありませんでした。

しかし、
これからは、



お客様に直接会って
施術をする以外の
方法でも、

お客様に貢献して行く事を
求められる時代に
変わったのです。

オンラインでも
お客様に貢献する
必要が出てきたという事ですね。

大変な時期が収束した後も、
もう
2020年04月以前の
世界に戻る事はないでしょう。



一見、
サロン受難の時代のように
感じますが、

この
オンライン化への時代の変化は、
個人サロン、
個人治療院には
実はチャンスなのです。

なぜならば、
オンラインメニューを
作る事が出来れば、

資金面で大手には勝てない
個人サロンでも、



商圈を拡大し、
スタッフ数の多少や
営業時間の長短に関係なく、

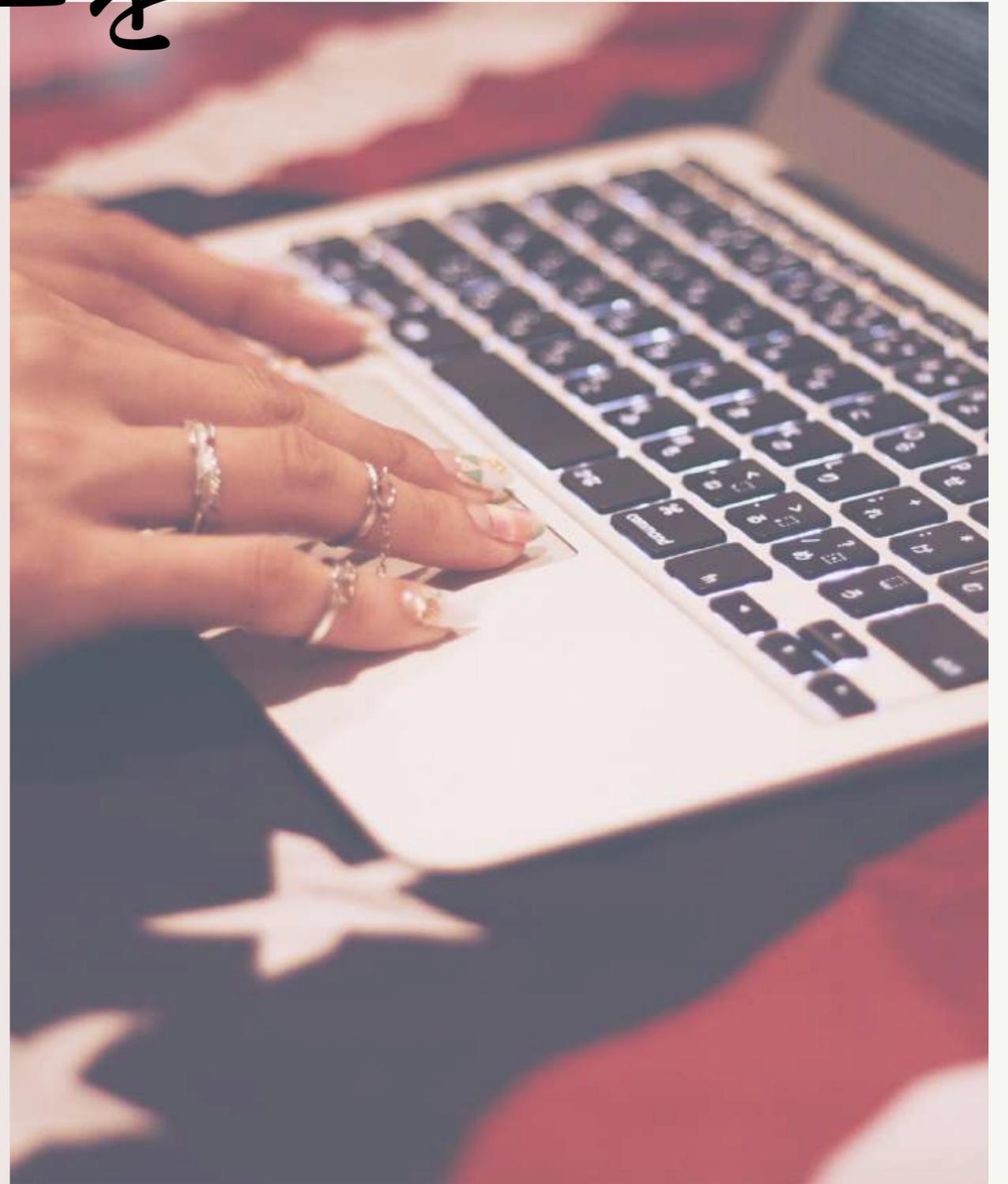
売上を伸ばす事が
可能になってくるからです。

次に、
オンラインメニューを作成する
メリットを挙げてみますね。



オンラインメニューを 構築するメリット

- ①サロンの設備、規模が
集客に関係なくなる
(設備のハンデがなくなる)
- ②アクセス、立地、距離が
集客に関係なくなる
(商圈が全国になる)
- ③サロンを構える必要がなくなる
(固定費が減る)
- ④営業時間に関係なく、
売上を作る事が出来る



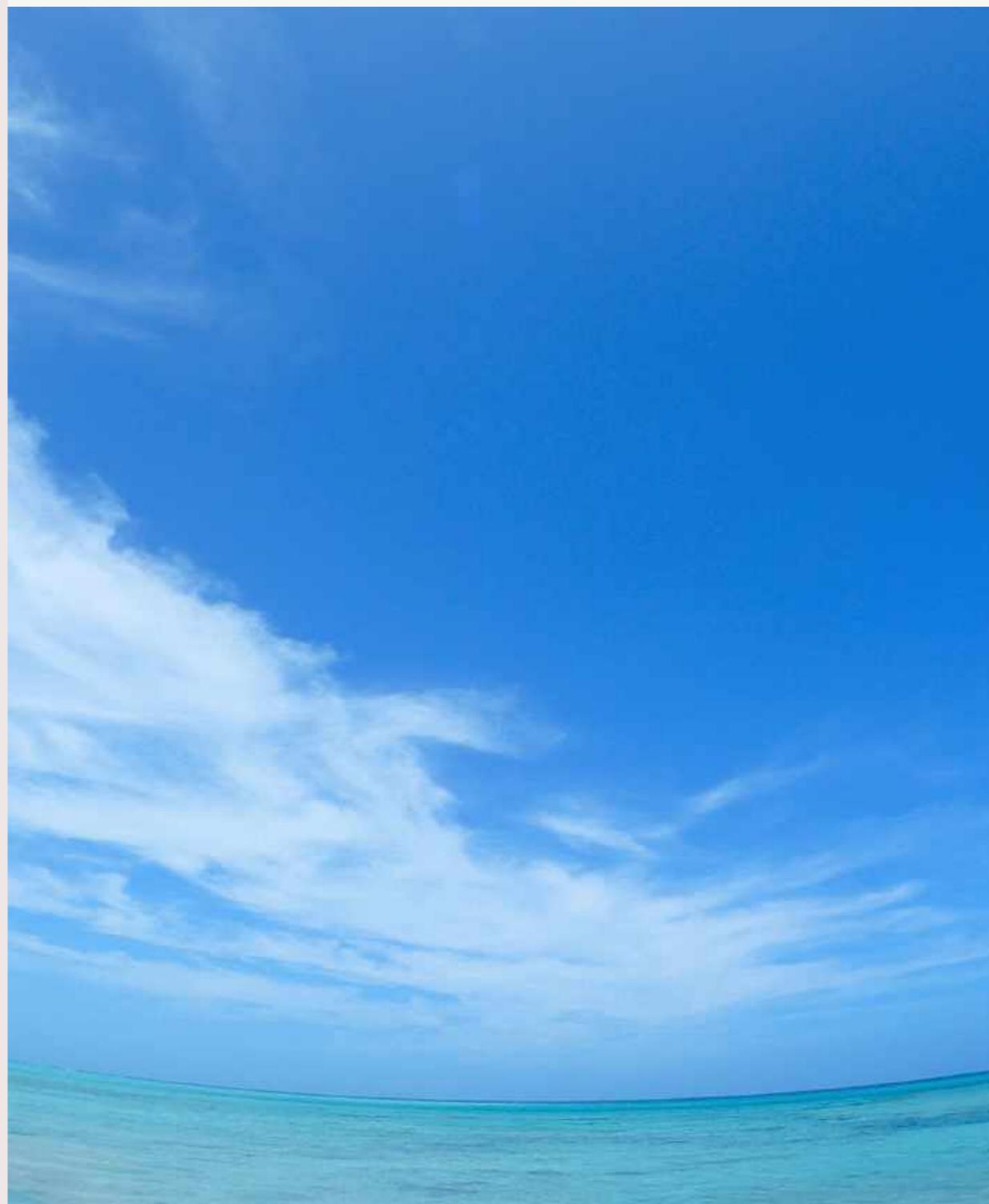
⑤稼働時間に関係なく、
売上を作る事が出来る

⑥売上の天井がなくなる

⑦スタッフ数に関係なく
売上が作れるようになる

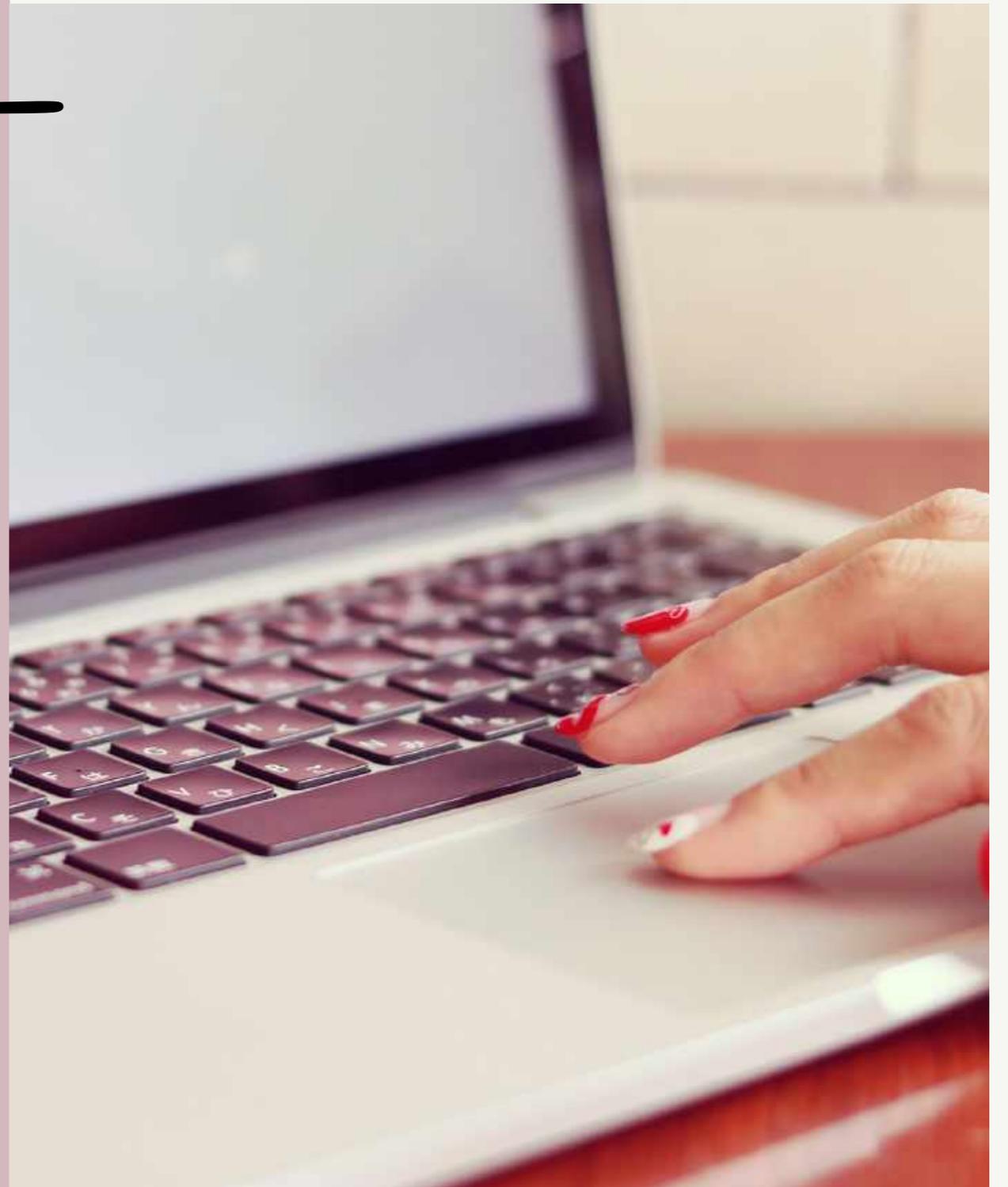
など、
今までの事業規模に関係なく
業績を伸ばす事が出来るように
なるのです。

では、
次からは
オンラインメニューを
構築していくにあたり、
気持ちの準備をしておきたいものを
挙げて行きますね。



オンラインメニュー 構築にあたってのメンタル

オンラインメニュー 構築にあたっての 2つのポイント



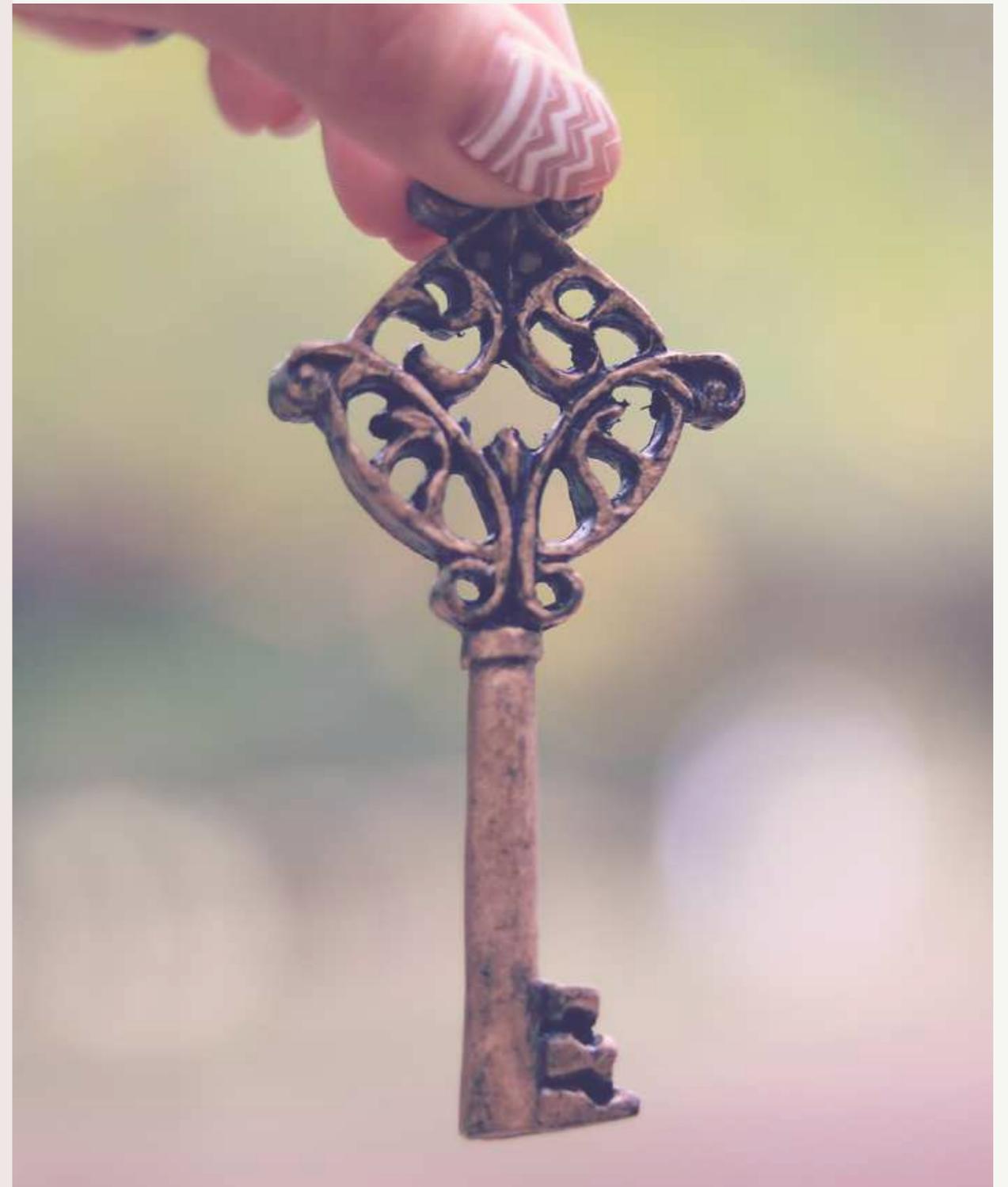
まず、
オンラインメニューを作る際に
念頭に置いておきたいポイント
まず1つ目は、

**『直接施術とは、
全く別物として考える事』**

です。

直接施術と全く同じ事を
オンラインでやろうとしても
上手く行きません。

なぜならば、
直接施術のメニューと
オンラインメニューでは、
施術環境や条件が全く違うからです。



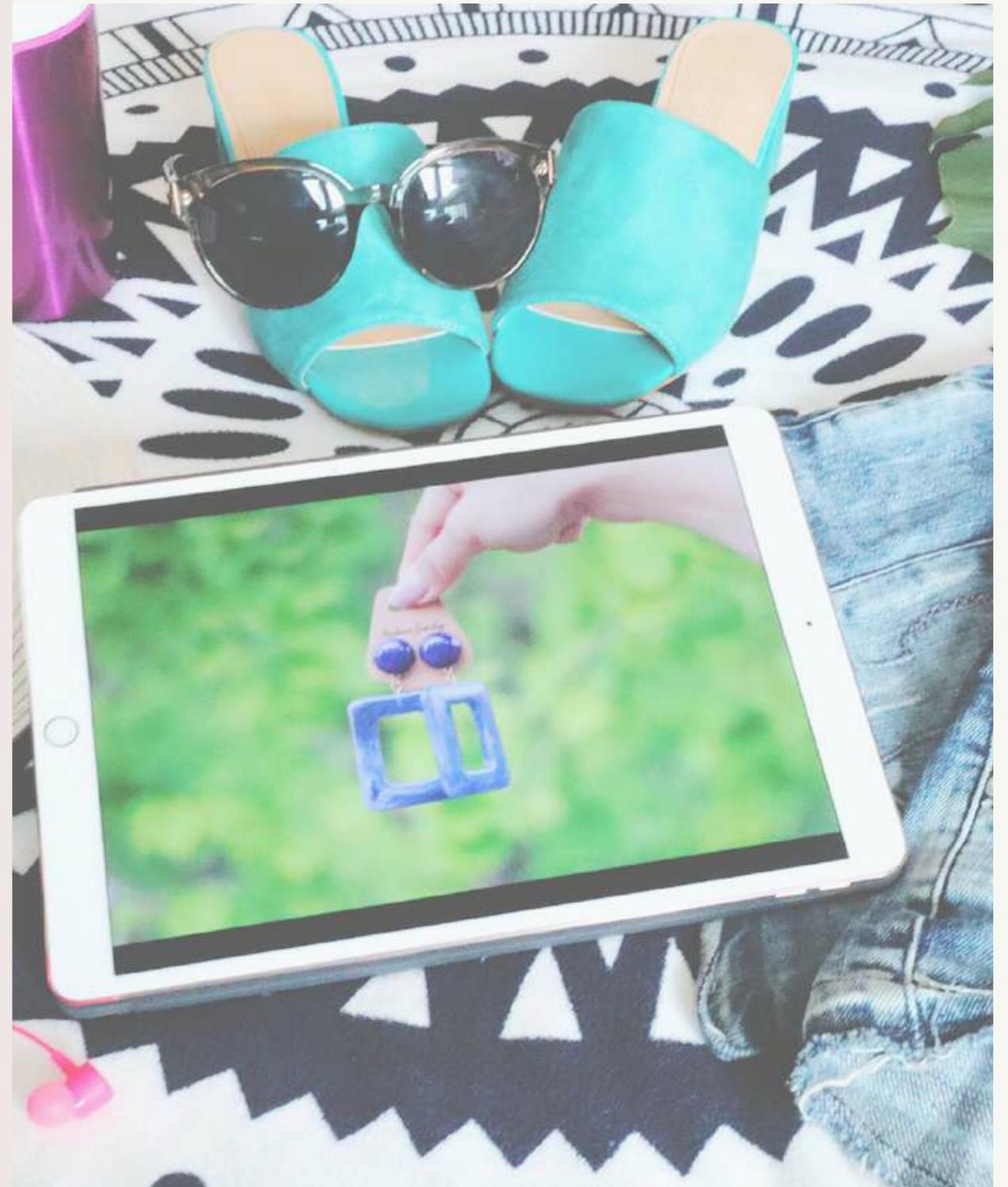
オンラインメニューを構築するにあたり、大切な事は、

『与えられた限られた環境や条件の中で、最大限の効果を発揮するにはどうすれば良いか？』

を、常に考える事です。

『直接施術のメニューとオンラインメニューは全く別物である』

という事を念頭に置き、オンラインメニューを作っていきます。



オンラインメニューを作る際に
念頭に置いておきたいポイント
2つ目は、

『最初から

100%納得の行くもの
を作ろうとしない』

です。

これは
オンラインメニューの構築に
限ったことではありませんが、
重要な事は、
まずは完成させる事です。

この時の

完成納得度は20~30%程度で
充分です。



完成度を求め過ぎると、
リリースまでに
時間がかかり過ぎてしまう
場合があります。

リリースする時期が
遅くなるという事は、
それだけ
販売する期間が少なくなると
いう事です。

つまり、
**売上のチャンスが減ってしまうと
いう事**ですね。



メニューの内容を
より良くしたい場合は、

リリースを
最優先にして、
その上で、

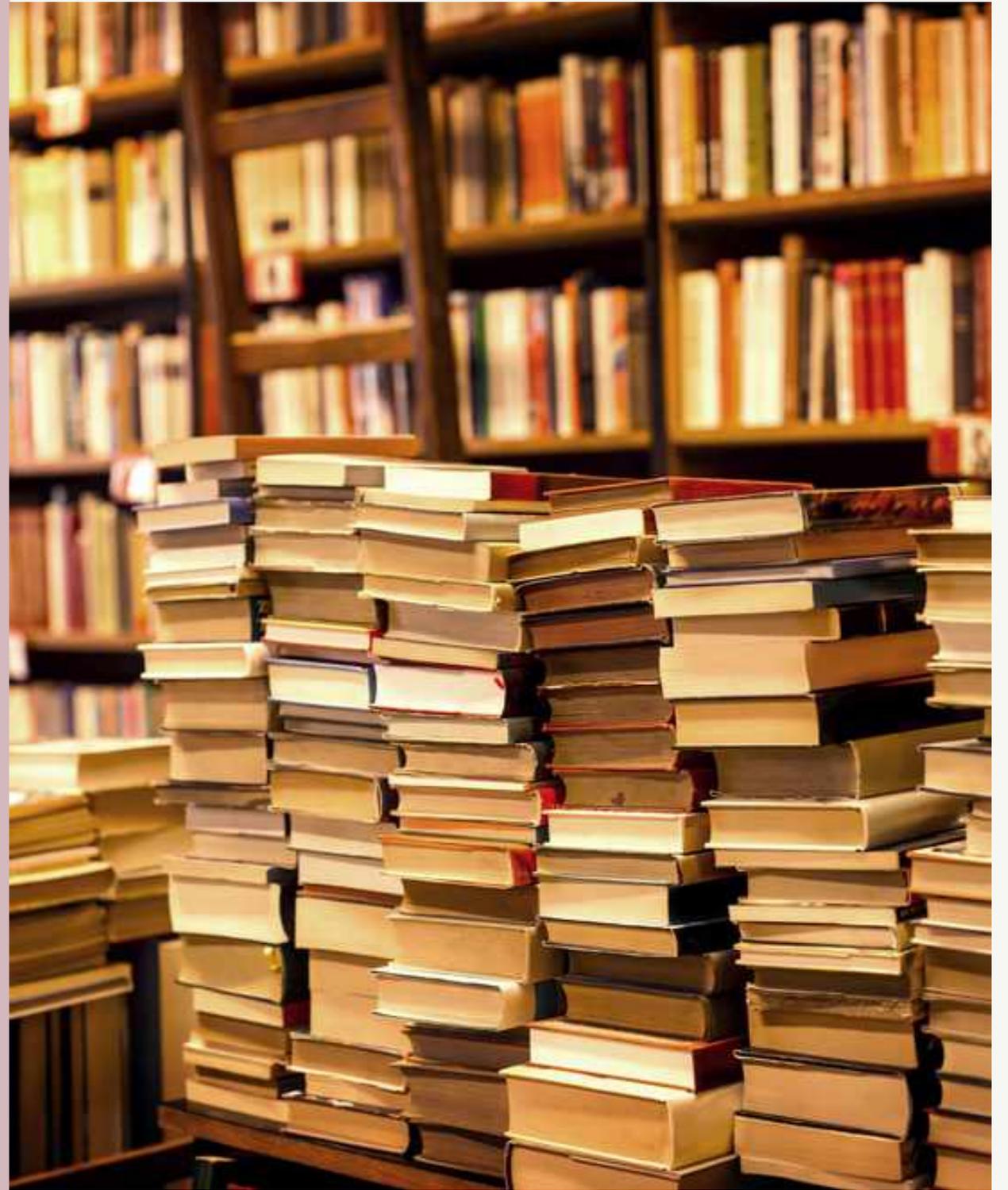
購入者に対して
アンケートを取るなりし、
内容のブラッシュアップを
させて行った方が、

確実にお客様に求められる
良いものが
出来上がります。

**まずは、商品やメニューを完成させ
リリースしましょう。**



自分の施術の 棚卸し



この章では、
あなたの施術の
棚卸しをして行きます。

あなたが今
サロンで
お客様に直接施術をしている工程を

次ページからの例を参考に
表に当てはめて、
あなたの施術の棚卸しを
して行きます。

それぞれの項目が
オンラインメニューを
組み立てる際のパーツになるので、
できるだけ詳細に
棚卸しをして行きましょう。



施術の棚卸し（例：フェイシャル）

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
来店			
 カウンセリング (気になる箇所の確認等)	カウンセリング (気になる箇所の確認等)		<ul style="list-style-type: none"> ・鏡
 それに対しての 施術方針の説明	それに対しての 施術方針の説明		
 洗顔&拭き取り		洗顔&拭き取り	<ul style="list-style-type: none"> ・洗顔フォーム ・拭き取りパフ

施術の棚卸し（例：フェイシャル）

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
首のリンパ流し		首のリンパ流し	・ かっさ
顔のもみほぐし		顔のもみほぐし	
パック			・ シートパック
化粧水、美容液			・ 化粧水 ・ 美容液

施術の棚卸し（例：フェイシャル）

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
 施術後の 変化の確認	施術後の 変化の確認		・鏡
 次回の施術計画	次回の施術計画		
 お会計			
 退店			

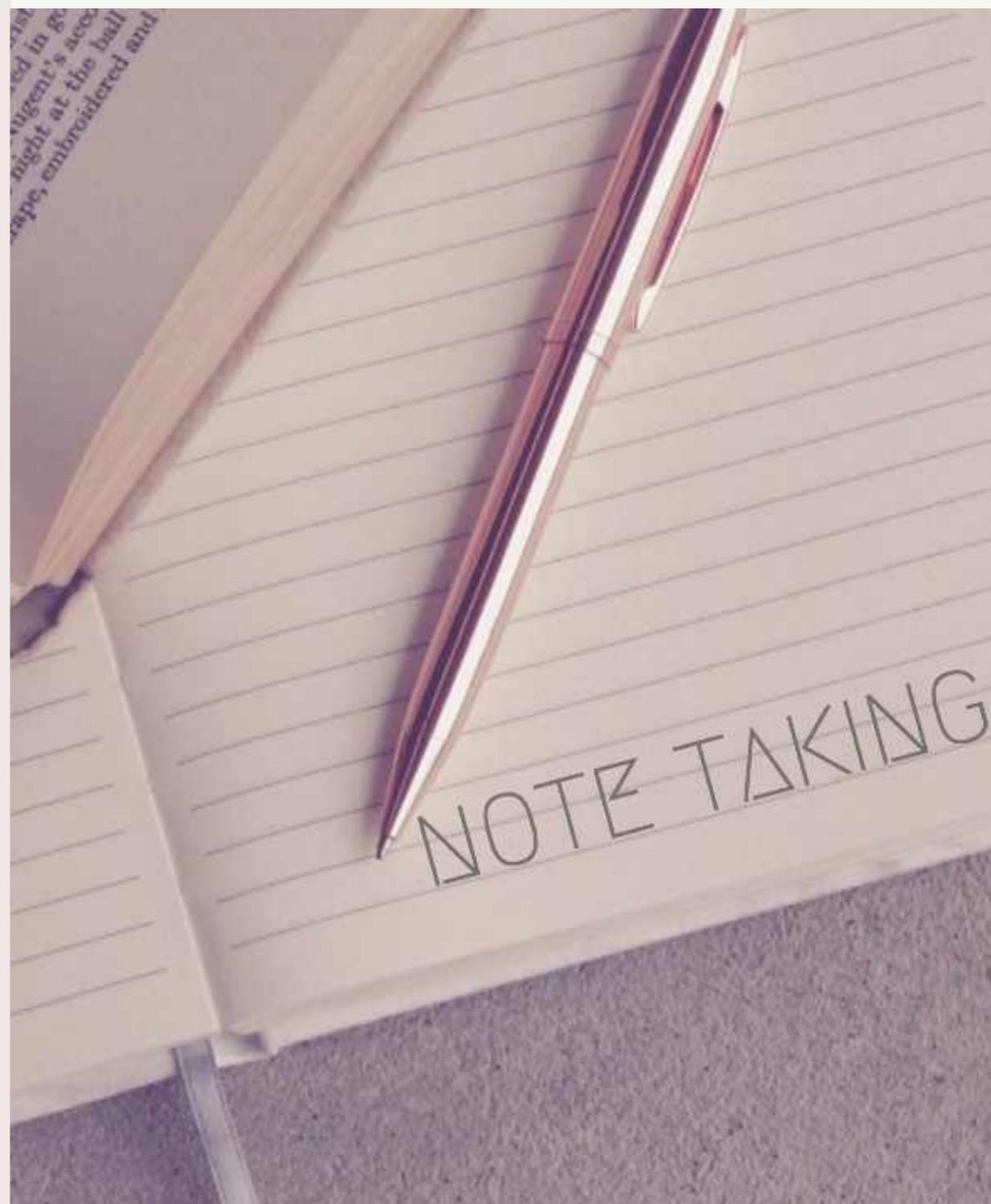
それでは早速、
あなたの施術の
棚卸しをして行きましょう。

前ページまでの例を参考に、
次ページからの表へ
あなたの施術を
当てはめて行って下さい。

ここでも大切なのは、
完璧なものを作ろうとしない事です。

100%を求めると
進めなくなります。

まずは
ざっくりで良いので、
書き進めてみて下さいね。



施術の棚卸し

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
来店 ▼			
▼			
▼			
▼			

施術の棚卸し

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
			
			
			
			

施術の棚卸し

項目	セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
▼			
▼			
▼			
▼			

施術の棚卸しで
現在あなたが施術している
各項目を
表に当てはめて頂きましたが、

それぞれ
オンラインに置き換えた時
以下の項目に対応する事になります。

セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
リアルタイムでの 動画通話や、 お客様に動画としてお 渡しする	セルフケア等 お客様自身で 手を動かしてもらう	物販

オンラインメニューを組み立てて行く際に使うので、
控えておきましょう。

施術をオンライン化させる 3つの方法

ここからは、
施術をオンライン化させる
3つの方法について
ご紹介して行きます。

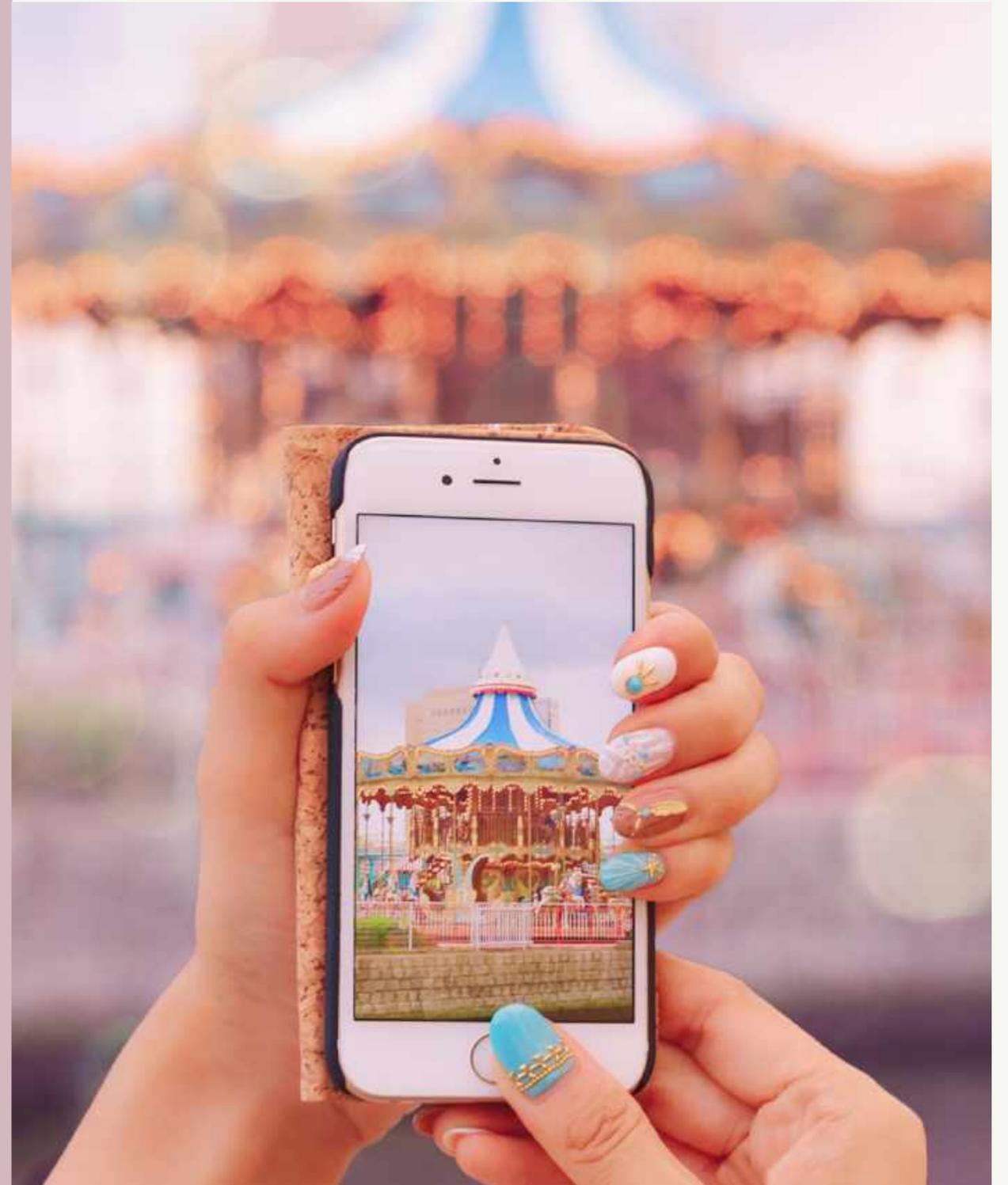
直施術と同様に
リアルタイムでお客様に
サービスを提供する方法や、

完全にオンラインで
早朝、深夜など
時間に関係なく、

完全にお客様のタイミングで
役務提供が出来るものについて
次ページから
紹介をして行きますね。



①オンライン レッスン動画 (お客様向け)

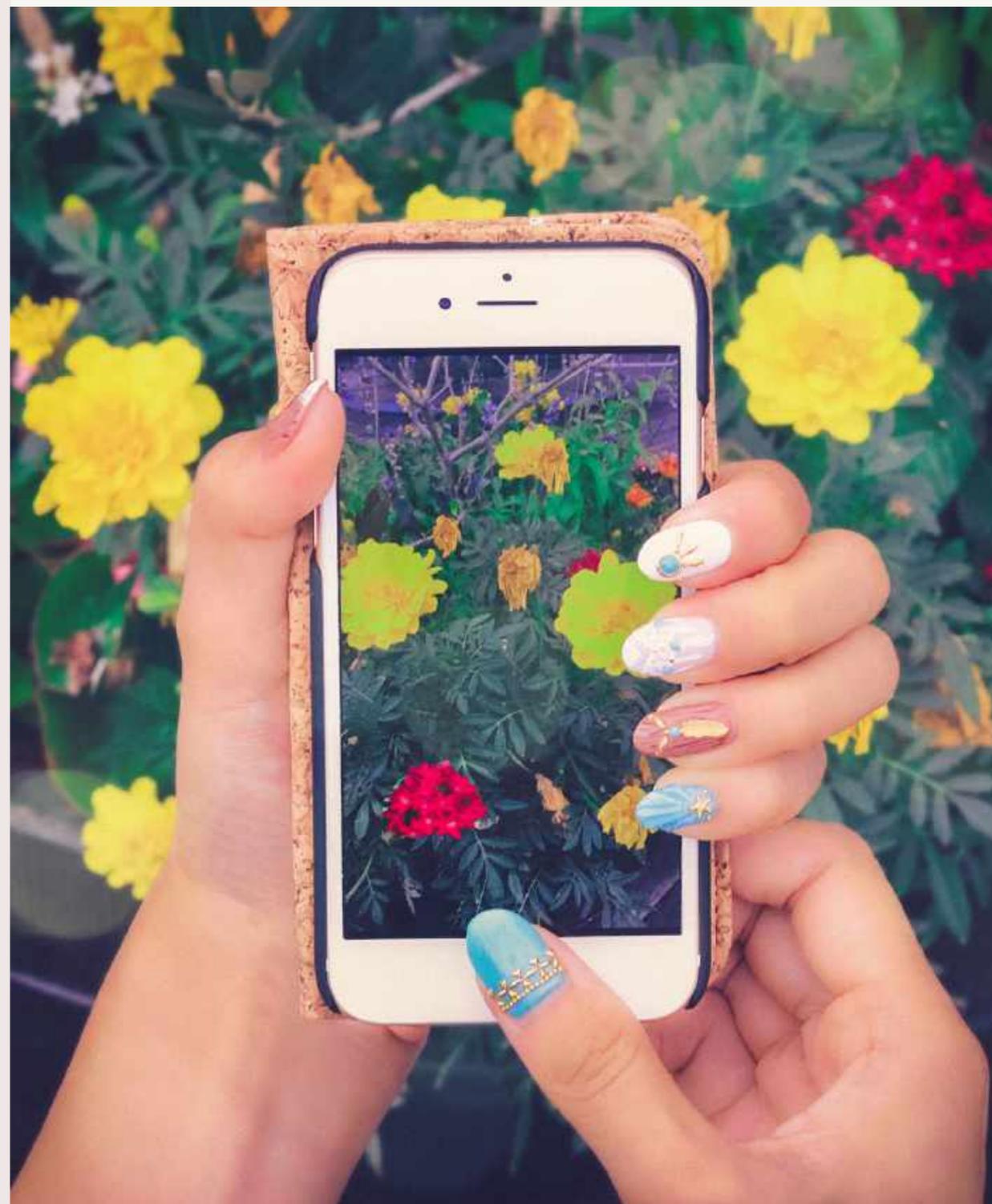


施術をオンライン化させる
3つの方法の
1つ目は
『オンライン向けレッスン動画』
(お客様向け)
を
作る事です。

オンラインでの動画を使った
お客様へのサービスは

- ・お客様へリアルタイムでの
サービスが発生させるもの
- ・お客様へリアルタイムでの
サービスが発生させないもの

の
2種類に分けられます。



リアルタイム サービスが発生する 場合

施術の棚卸しをした項目を
次に置き換えます。



セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
リアルタイムでの 動画通話等	セルフケア等 お客様自身で 手を動かしてもらう	物販

経過のヒアリングや、
現在の状況などの

セッションや
カウンセリングは
オンラインでの
動画通話等で行います。

セルフケア等の
施術の項目のものは、

予め
お客様がそれを
観れば分かるように

動画を撮影し、
お客様にデータをお渡ししましょう。

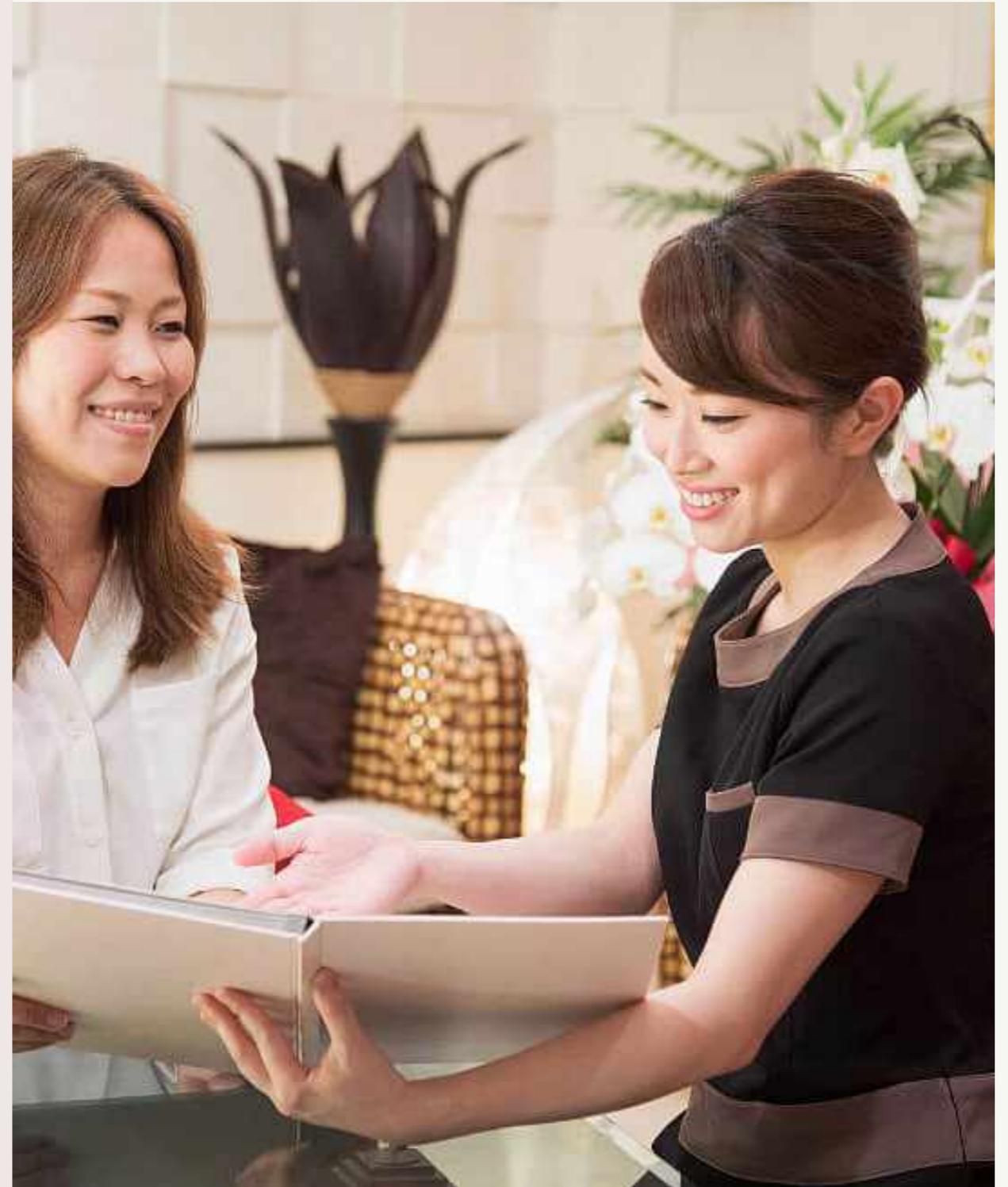


お客様自身が
施術を行う際の
ポイントや注意点、

基本的な準備や手順など
『基礎的過ぎるかな』
と
思われるような事から

端折らず丁寧に
動画で
解説して行きましょう。

何か器具や機器を使う場合も、
使い方、持ち方、
電源を入れる、等
基礎の基礎から動画で撮影し、
お客様にデータをお渡ししましょう。



リアルタイム サービスが発生しない 場合

施術の棚卸しをした項目を
以下に置き換えます。

セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
動画で撮影して お渡しする	セルフケア等 お客様自身で 手を動かしてもらう	物販



カウンセリング、
セッション等で
お客様に
お伝えしたい事があれば

動画に撮って
お渡ししましょう。

お客様自身が
施術を行う際の
ポイントや注意点、

基本的な準備や
手順など

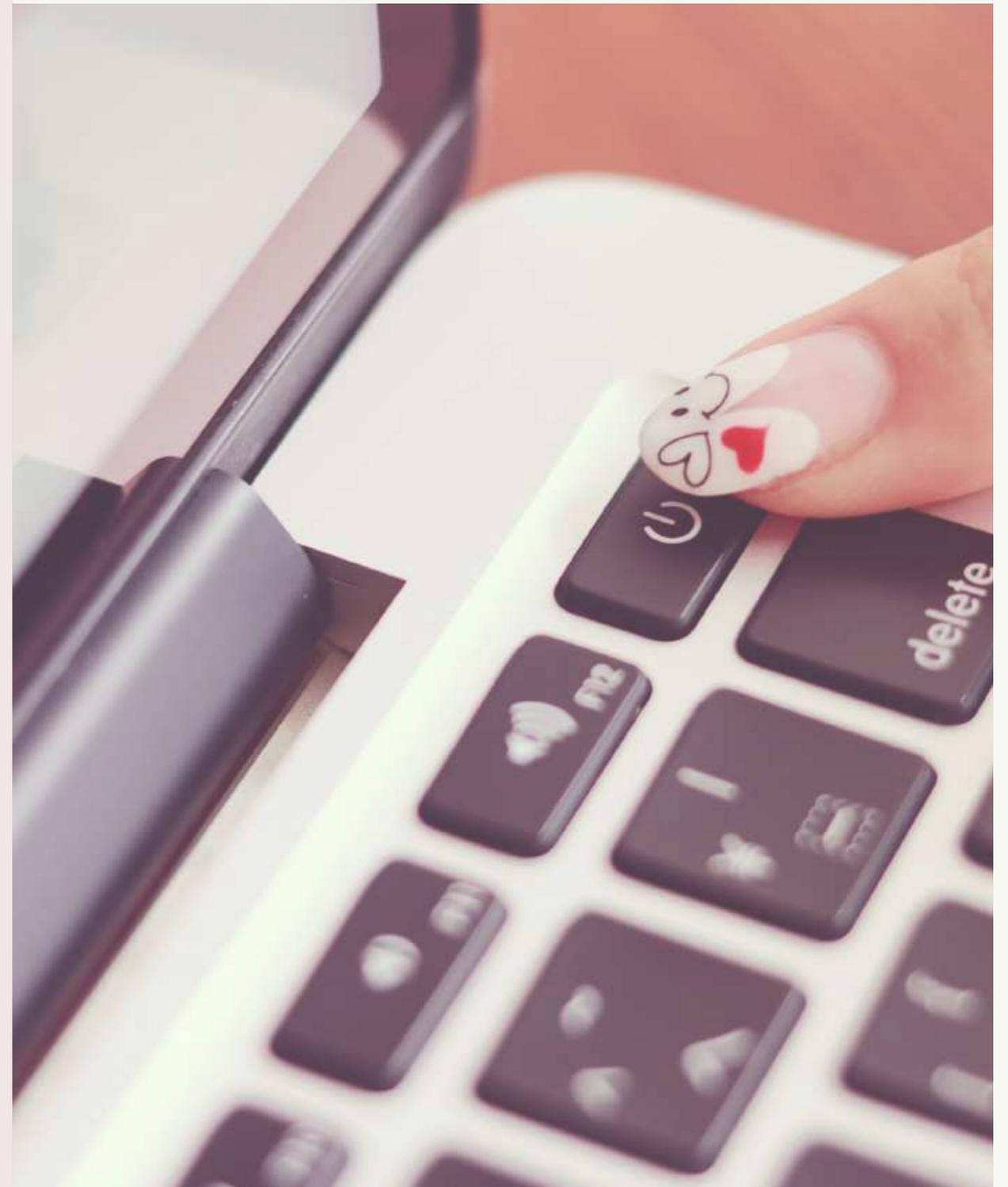
『基礎的過ぎるかな』
と
思われるような事から



端折らず丁寧に
動画で
解説して行きましょう。

何か
器具や機器を使う場合も、
使い方、持ち方、
電源を入れる、等

基礎の基礎から
動画で撮影し、
お客様に
データをお渡ししましょう。



②動画を使わない オンライン教材 (お客様向け)



施術の棚卸しをした項目を
以下に置き換えます。

セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
PDF等にまとめて お渡しする	セルフケア等 お客様自身で 手を動かしてもらう	物販

カウンセリング&
セッションの項目は、
PDF等の資料にまとめて

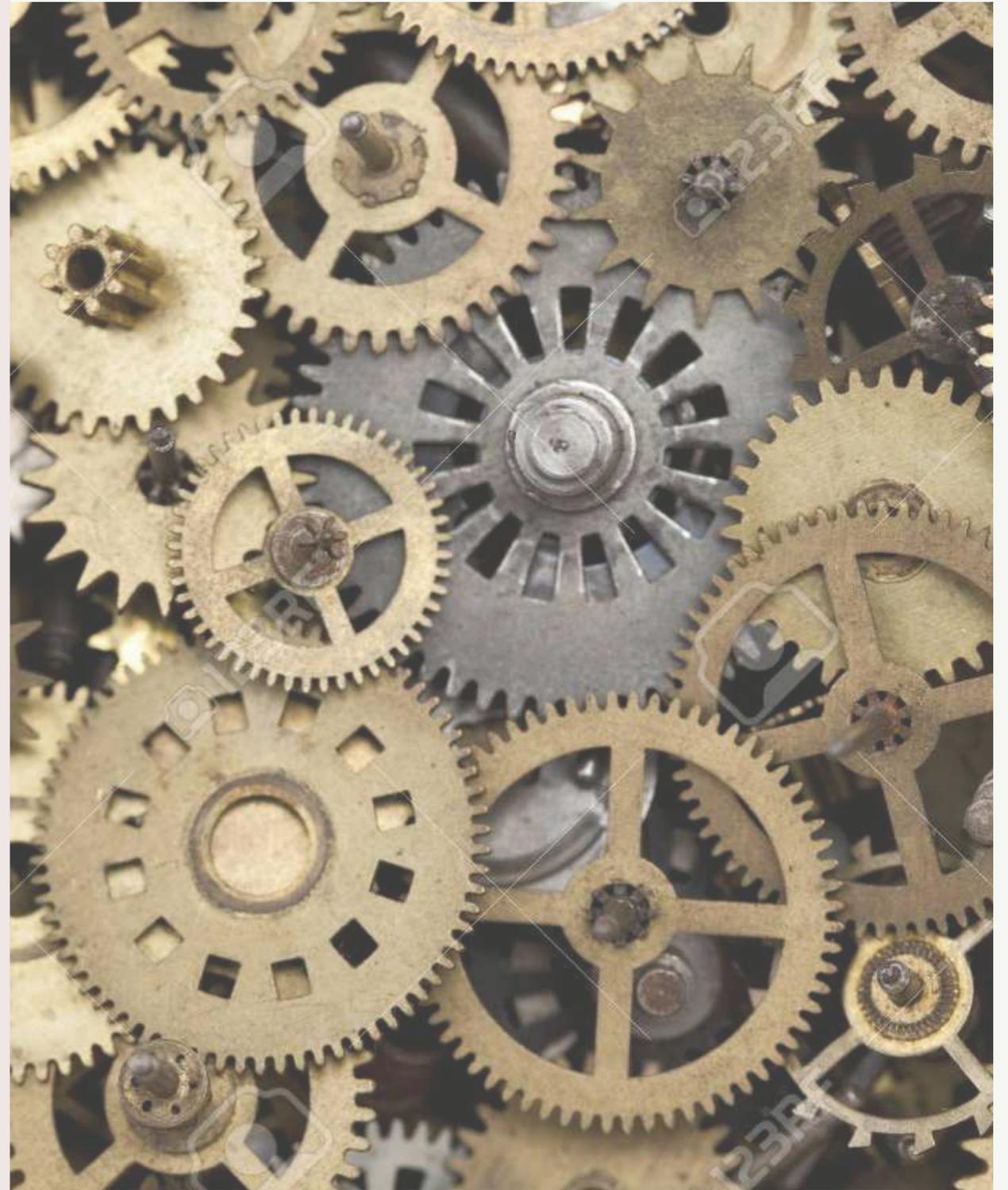
メールやLINE等の
ツールを使って
お客様に
データをお渡ししましょう。



お客様自身が行う
施術の項目は
画像を多用した上で、

『細かすぎるかな？』
と
感じるくらい
詳細に解説した
PDF等の資料を
作成し、

メールやLINE等の
ツールを使って
お客様に
データをお渡ししましょう。



その他、
何か器具や機器を
使う場合も、

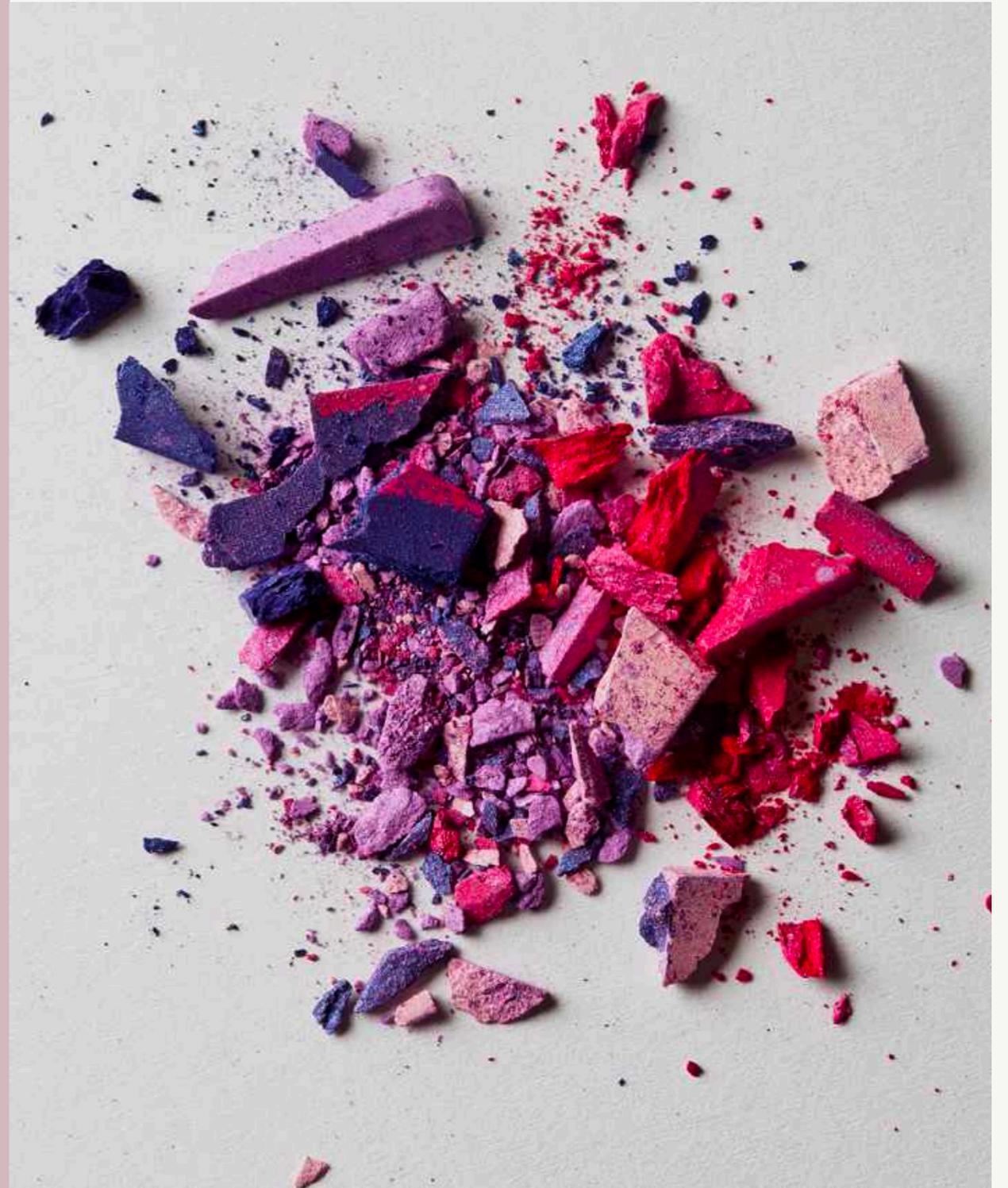
使い方、持ち方、
電源を入れる、等

基礎の基礎から
画像を多用した
PDF等の資料を作成し、

メールやLINE等の
ツールを使って
お客様に
データをお渡ししましょう。



③オンライン スクール (施術者養成)



3つ目の方法は
施術者を養成する
オンラインスクールを
作る事です。

施術の棚卸しをした項目を
以下に置き換えます。



セッション & カウンセリング	施術	使用機器 & 道具
やり方を動画や PDF等にまとめる	やり方を動画や PDFにまとめる	物販

オンラインスクールの
コンテンツを作成する場合は、

動画とPDF等の資料、
リアルタイムでの
オンラインでの動画通話等を
組み合わせて
作成して行くと良いでしょう。



物販



オンラインメニューの
コンテンツの中で、
使う機器や
物販（商材）等がある場合は、

セットで販売出来るように
しておきましょう。



ダウンロード特典

無料オンライン 個別説明会

この
簡易レポート
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
購入者特典として、

購入より

**3日間以内のお申込みに限り、
無料**でお申し込み頂けます。

(＊無料に付き、お一人様1回まで)

詳細はこちら

>> <http://fusui-nail.com/lp/online-2-3-2/>



無料オンライン個別説明会

こんなお悩みありませんか・・・？

✓オンラインメニューを作ったは良いものの、
どう売ればよいか分からない

✓新規集客をしたい

✓同業とより差別化を付けたい

上記のお悩みに1つでも当てはまるものがあれば、
無料オンライン個別説明会をお役立て下さい。

詳細 >> <http://fusui-nail.com/lp/online-2-3-2/>

新規集客の方法！

売上UPの為に
スグに出来る事！

発信の方法！



あなたの現状を
丁寧にヒアリングした上で、
最適なお提案を致します！