

お客様が戻ってくる理由を探る！

サロンが売れる理由を見つける

5つの核心質問！

- ① **あなたの商品は簡単に言うと何ですか？
20秒以内で、特徴を2つだけ簡単に説明してみてください。**
- ② **20秒でこの商品を説明して、どうしても欲しい！と思うお客様はどんな人ですか？**
- ③ **似たような商品がたくさんある中で、リピートしてくれるお客様はどうしてあなたの商品を選び続けていますか？**
- ④ **リピートするお客様はどんな悩み、どんな不満、どんな理想や願望を強く求めているのでしょうか？イメージできていますか？**
- ⑤ **あなたの商品がどうお客様の悩みを解決するのか、簡潔に説明できますか？さらに、お客様が「それは本当か？」と疑ったとき、どう疑いを晴らしますか？**



これ全部

LiMEでサポートできます！

質問①

あなたの商品は簡単に言うと何ですか？

20秒以内で、特徴を2つだけ簡単に

説明してみてください。

なぜこの質問？

商品の特徴がシンプルで伝わりやすいかどうかは、
お客様にとって大事です。

商品がどういうものかを一言で伝えられると、
魅力が伝わりやすくなります。

もし説明が難しい場合、もっと簡潔に整理する必要があります。

この質問を答えると何がわかる？

商品の本質をどれだけ簡潔に伝えられるかがわかり、
自分の商品の魅力を再確認できます。



美容室での例

「髪に優しいオーガニックカラーで、
艶が長持ちするのが特徴です！」

これを活かす方法

「オーガニック」「長持ち」といった特徴をお客様に強調して伝えます。
例えば、カウンセリングでお客様に「オーガニックカラーって髪に優しく、
長持ちするんですよ！」と簡潔に伝えます。
もし説明が長かったり複雑であれば、「オーガニック」で「艶が持続する」
と簡潔に伝える方法を考えると、より魅力的に伝わります。

質問②

20秒でこの商品を説明して、

どうしても欲しい！

と思うお客様はどんな人ですか？

なぜこの質問？

商品の魅力を感じる顧客像を把握することで、
ターゲットを明確に設定できます。
売べき相手を特定することで、
マーケティング戦略をより効果的に展開することが可能になります。

この質問を答えると何がわかる？

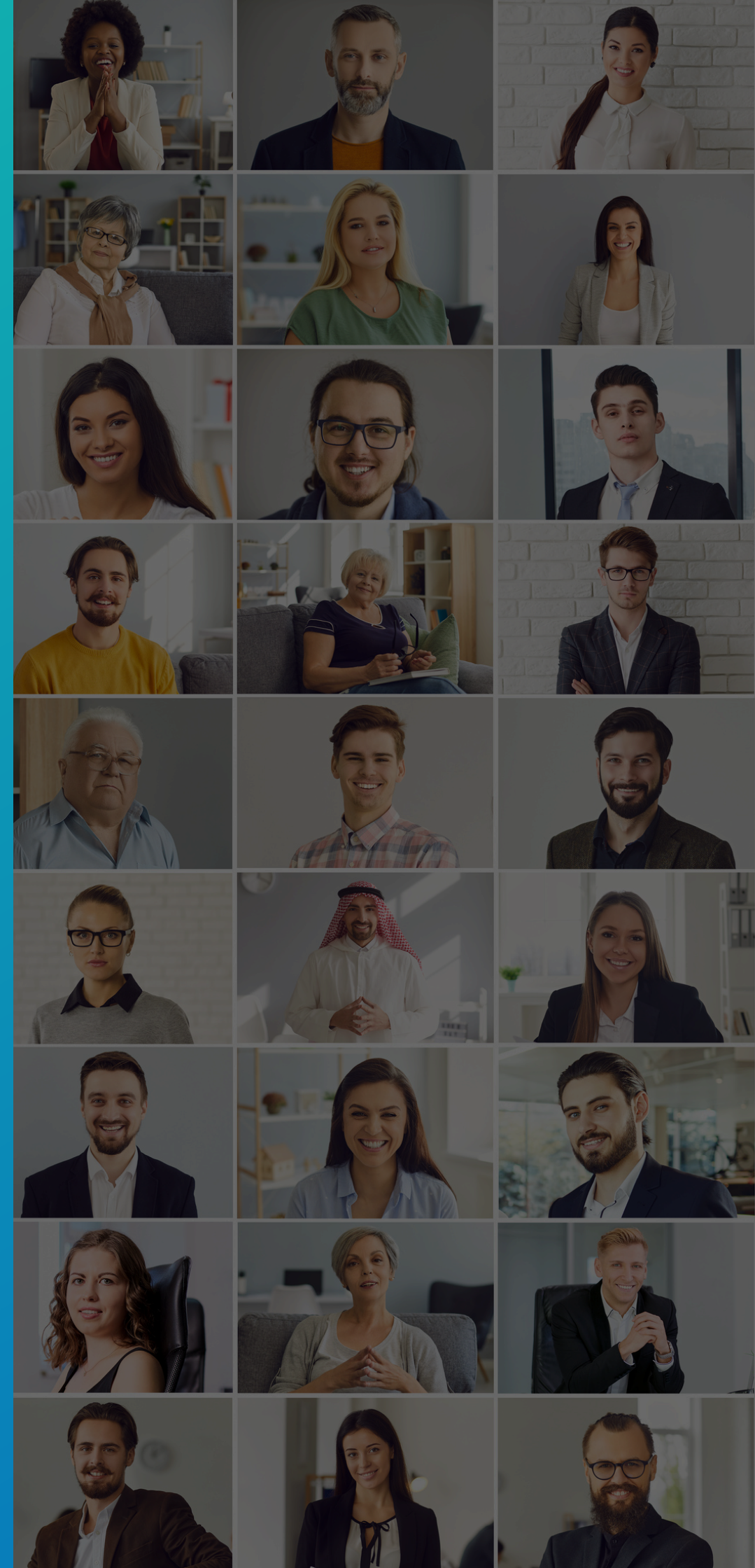
ターゲット層を明確にし、その層に向けてメッセージを
どのように届けるべきかがわかります。

美容室での例

「髪のダメージが気になる方や、
オーガニック志向の方にぴったり！」

これを活かす方法

ターゲット層を明確にした後、
例えばSNS広告やチラシで「オーガニックカラー」の特徴を強調し、
ダメージケアや髪の質感が重要な顧客層に向けてアプローチします。



質問③

似たような商品がたくさんある中で、

リピートしてくれるお客様はどのようにして

あなたの商品を選び続けていますか？

なぜこの質問？

リピートしてくれるお客様が選び続けている理由を知ることは、
強みを明確にするために重要です。
その強みを強化し、他の商品との差別化ポイントを
見つけることができます。

この質問を答えると何がわかる？

リピーターが何を最も重視しているのか、
また他の選択肢と何が違うのかがわかります。



美容室での例

「お客様がリピートしてくれる理由は、
丁寧なカウンセリングと、
髪質が確実に改善されるからです。」

これを活かす方法

丁寧なカウンセリングやアフターケアをさらに強化し、
リピーターに特典やサービスを提供することで、
リピート客をさらに増やせます。
リピーター向けの優待やサービスを作り、
さらにお客様の信頼を深めます。

質問④

リピートするお客様はどんな悩み、

どんな不満、どんな理想や願望を

強く求めているのでしょうか？

イメージできていますか？

なぜこの質問？

お客様が抱えている悩みや欲求を深く理解することは、より良いサービスや商品を提供するために非常に重要です。具体的に何を求めているのかがわかれば、それに応える体験を提供できます。

この質問を答えると何がわかる？

お客様の深層的なニーズや感情がわかり、どんなサービスや体験を提供すべきかが見えてきます。

美容室での例

「年齢とともに抜け毛が激しくなり、髪のダメージでカラーがすぐに落ちてしまう悩みの方が多いです。静かな空間でリラックスしたいというニーズもあります。」

これを活かす方法

髪のダメージケアに力を入れたメニューや、リラックスできる空間を作ることで、お客様の悩みを解消します。
例えば、リラックスできる音楽や香りを提供することで、静かな空間でのリラックス体験を演出できます。



質問⑤

あなたの商品がどうお客様の悩みを

解決するのか、簡潔に説明できますか？

さらに、お客様が「それは本当か？」

と疑ったとき、どう疑いを晴らしますか？

なぜこの質問？

お客様の疑念を解消するためには、具体的で信頼できる証拠を提供することが重要です。

自信を持って商品やサービスを説明できるかどうか、信頼を得るカギです。

この質問を答えると何がわかる？

商品の効果を証明する強力な証拠を持っているかがわかります。
疑問をどう解消するか、具体的な方法が見えてきます。

美容室での例

「Goolge口コミの8割以上がオーガニック成分で髪が傷まないことを褒めて頂いております。」

これを活かす方法

実際に髪の状態が改善された事例を紹介し、リピーターや顧客からのポジティブな口コミを強調します。
口コミや実績を見せることで、お客様の不安を解消し、信頼を得ることができます。

これらの質問に答えることで、
自分の商品やサービスの魅力を再確認でき、
ターゲット層に向けたリピート集客方法を見つけることができます。
それを活かして、より効果的なマーケティングやサービス改善が可能になります！

それ全部

LiMEでサポートできます！

LiMEの詳細





話題のLINE予約機能 で利用者急増中

美容師管理アプリ
業界シェア

No.1

※2021年当社調べ

美容師紹介メディア

ステキナ STEKiNA

一生つきあえる
美容師に出会おう。



サロン管理サービス



L I M E



美容師のカルテ管理を
スマホで便利に！



サロン管理全部できる

**LIMEを導入
しませんか？**



会社紹介

社名 **LIME株式会社**
人数 **53名で運営**
本社 **東京都港区南青山3丁目**
設立 **2014/8/26**

資本金 **3億1302万** (資本準備金含む)

個人投資家から **1400万調達** (2016/11)

アイスタイルから **7000万調達** (2017/12)

アイスタイルから **2億2000万調達** (2019/ 2)

LIME株式会社について

①創業者は**現役の美容師**

創業者は
美容師

資金調達
3億円

②上場企業から**3億の資金調達**をし事業を加速

改革的で
新規性

③スタートアップによる**改革的で新規性**のあるサービス

LIMEの事業/サービス

一般ユーザー向け

美容師紹介メディア

美容室/美容師向け

サロン管理サービス



<https://stekina.com/>



<https://limehair.jp/>

期間限定！無料ご相談受付中です！

サロン導入のご案内/申込はコチラ(無料)

※上記クリックしても作動しない場合は以下にアクセスしてください

<https://limehair.jp/form-download-manual-service>

機能の案内

機能の一覧



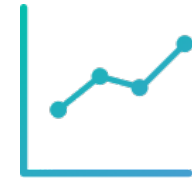
顧客管理



カルテ管理



予約管理



売上レポート



レジ会計



カード決済



ネット予約



ライン予約



お客様との
カルテ共有



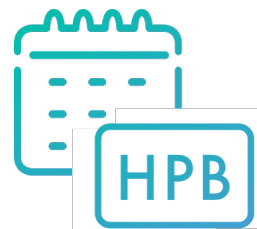
メッセージ



プロフィール
ページの作成



ライン@連携



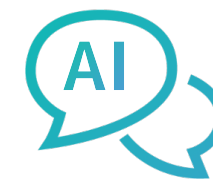
ホットペッパー
予約連携



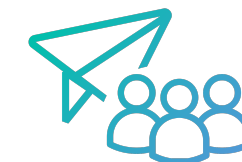
LTVレポート



自動オススメ
メニュー提案



予約日程の
自動提案



メッセージ一括
ターゲット配信



サロン管理機能
(パソコン版LiME)



Google
グーグル
予約連携



Instagram
インスタ
予約連携



Square
スクエア
決済連携

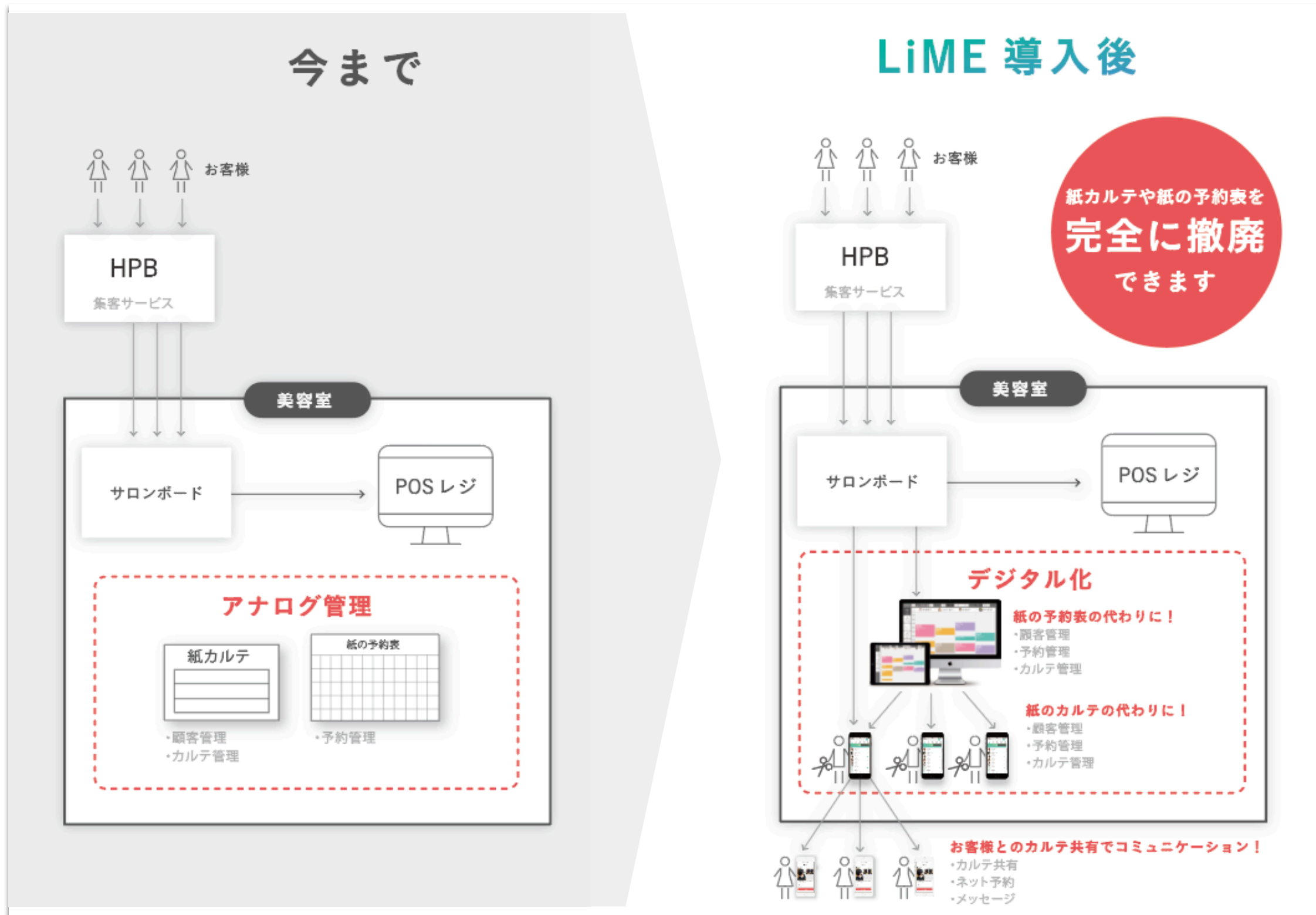


多店舗
管理機能

その他の機能の一覧

- ・ サロン管理機能(パソコン版LiME)
 - ・ 予約時の席数超過アラート機能
- ・ ホットペッパー連携
- ・ google予約連携
- ・ Instagram予約連携
- ・ セキュリティ
 - ・ ワンタイムパスワードログイン
 - ・ 顧客情報ロック機能
 - ・ 顧客情報権限機能
- ・ 顧客管理
 - ・ プロフィール登録
 - ・ お気に入り登録
 - ・ お客様自身でのカルテ登録ページ
 - ・ お客様毎の来店データ表示
- ・ カルテ管理
 - ・ 写真保存
 - ・ メモ(薬剤簡単入力、テンプレ、音声入力、過去履歴入力)
 - ・ スケッチ
 - ・ アシスタントメモ
- ・ カルテ共有機能
 - ・ 施術写真の共有
 - ・ ヘアケアメモの共有
- ・ カウンセリングシート機能
- ・ 予約管理
 - ・ プライベート予定作成
- ・ ネット予約機能
 - ・ URL予約(ホットペッパーと同じ)
 - ・ アプリ予約
 - ・ ライン予約
 - ・ クーポンやオススメメニュー作成
- ・ 相談予約機能
- ・ 来店周期通知の受け取り
- ・ ライン@連携(LINE公式アカウントとの予約連携)
- ・ プロフィール作成
 - ・ インスタ連携
 - ・ YouTube埋込
 - ・ 衛生管理表示
- ・ お客様のレビュー投稿
 - ・ レビューへの返信投稿
 - ・ インスタ画像自動生成
- ・ 美容師の紹介文投稿
- ・ 売上レポート
 - ・ サロン全体
 - ・ スタイリスト毎
 - ・ お客様の来店履歴
 - ・ 上記レポートのCSVダウンロード
- ・ 予約経路レポート
- ・ LTVレポート
- ・ メッセージ
 - ・ メッセージ定型文機能
- ・ メッセージ一括ターゲット配信
 - ・ 自動メッセージ配信
- ・ 予約日程の自動提案
- ・ POSレジ/会計機能
- ・ Square POS連携
- ・ カード決済
 - ・ Stripe社の決済機能
 - ・ Square社の決済機能
- ・ 新規集客機能
- ・ 自動オススメメニュー提案
- ・ 予約日程の自動提案
- ・ 多店舗管理機能

100%のデジタル化を実現





×



Square



導入時も月額払いで サロン経営に優しい

(1) 月額**9,240円**から利用可能※1

(2) 初期導入費用**無料**※2

※1 税抜価格 年契約割引等適応時

※2 条件有り 期間限定キャンペーンの為予告なく終了する可能性があります



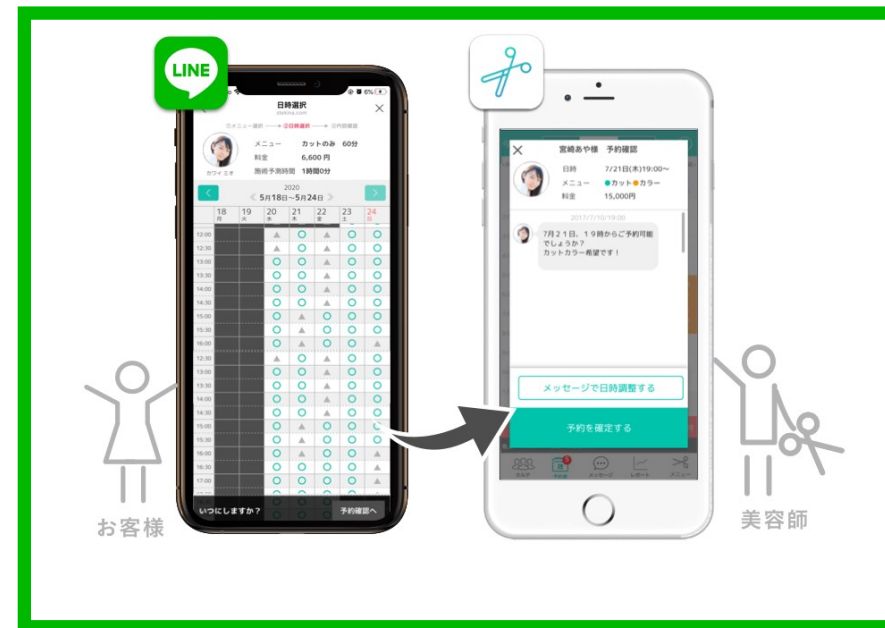
オススメ機能
ライン予約

ライン予約3つのメリット

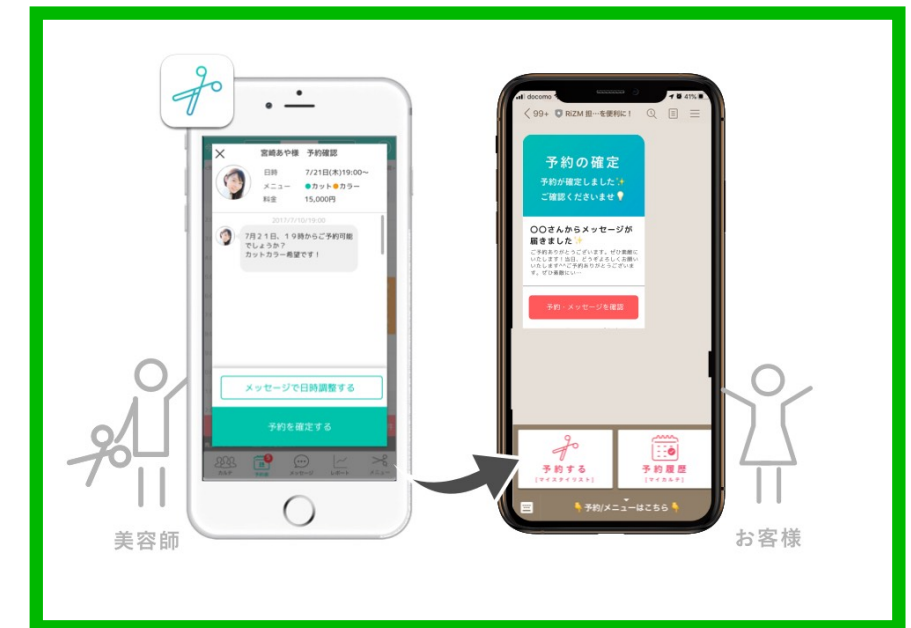
① **会員登録無し**でお客様のラインと自動連携



② LINE 公式アカウントからいつでも予約可能に



③ 予約内容やリマインドが自動でお客様のLINEに通知





の事もっと詳しく

LINE予約連携でできる事

LINE公式アカウントに予約ボタンができて
お客様が簡単に予約可能に




LINE公式
アカウントに
予約ボタン

※お好きなデザインにカスタマイズも可能です

LiMEだけが実現でき


独自のLINE予約連携(1)

様々な所からライン予約できるのはLiMEだけ

 LINE公式アカウントから予約受付
リッチメニューに予約ボタンを表示

さらに

他のSNS
からの予約は
LiMEのみ

 Instagramから予約受付
プロフィールからライン予約が可能

 Twitterから予約受付
プロフィールからライン予約が可能

面倒な連携設定は必要なし

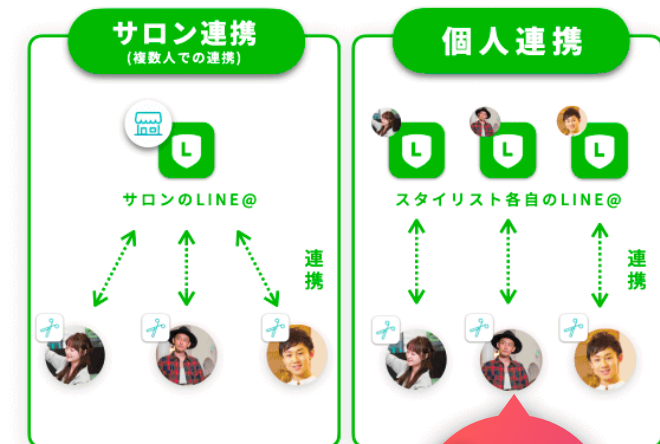
URLを貼るだけですぐ開始できます

独自のLINE予約連携(2)

他社の場合、連携はサロンアカウント1つのみ



LiMEはサロンアカウント連携1つのみでも個人連携でもどんな連携も対応可能



は個々の
LINE連携も
選択可能

お客様視点でライン予約を 体験してみませんか？

期間限定！今だけ無料で体験できます

＼ここをクリックしてみてください！

ライン予約を無料で体験してみる

LiMEの店販EC機能

ECショップとの違いや比較



体験で考えるECの導入



サロン運営ECショップ と LiMEのEC機能 の比較

サロンでECショップの運営

商品毎に仕入れや
メーカー/ディーラーへの
連絡交渉や発注作業が必要

LiMEのEC機能を導入

1500点以上の美容商品が
今すぐに取り扱い可能に
LiME内に全商品表示

※上記にプラス契約商品もメーカー契約で追加可能です



体験で考えるECの導入



サロン運営ECショップ と LiMEのEC機能 の比較

サロンでECショップの運営

 サロンの体験


案内方法：WEBページ案内して会員登録してもらう
実績確認：ECログイン必要で現場担当まで届かない

 お客様の体験

会員登録：メール登録が面倒
ログイン：毎回必要で面倒
定期購入：繋がる体験が無い/弱い
通知や連絡：メール通知で気づかない

お客様体験が悪いと継続購入に繋がらない

LiMEのEC機能を導入

 サロンの体験

案内方法：商品選んでURL送るだけ
実績確認：LiMEに通知が届きすぐ確認

 お客様の体験

会員登録：無し
ログイン：無し
定期購入：ラインで自動案内
通知や連絡：ラインで気づく

お客様体験が最高なので簡単に継続購入に

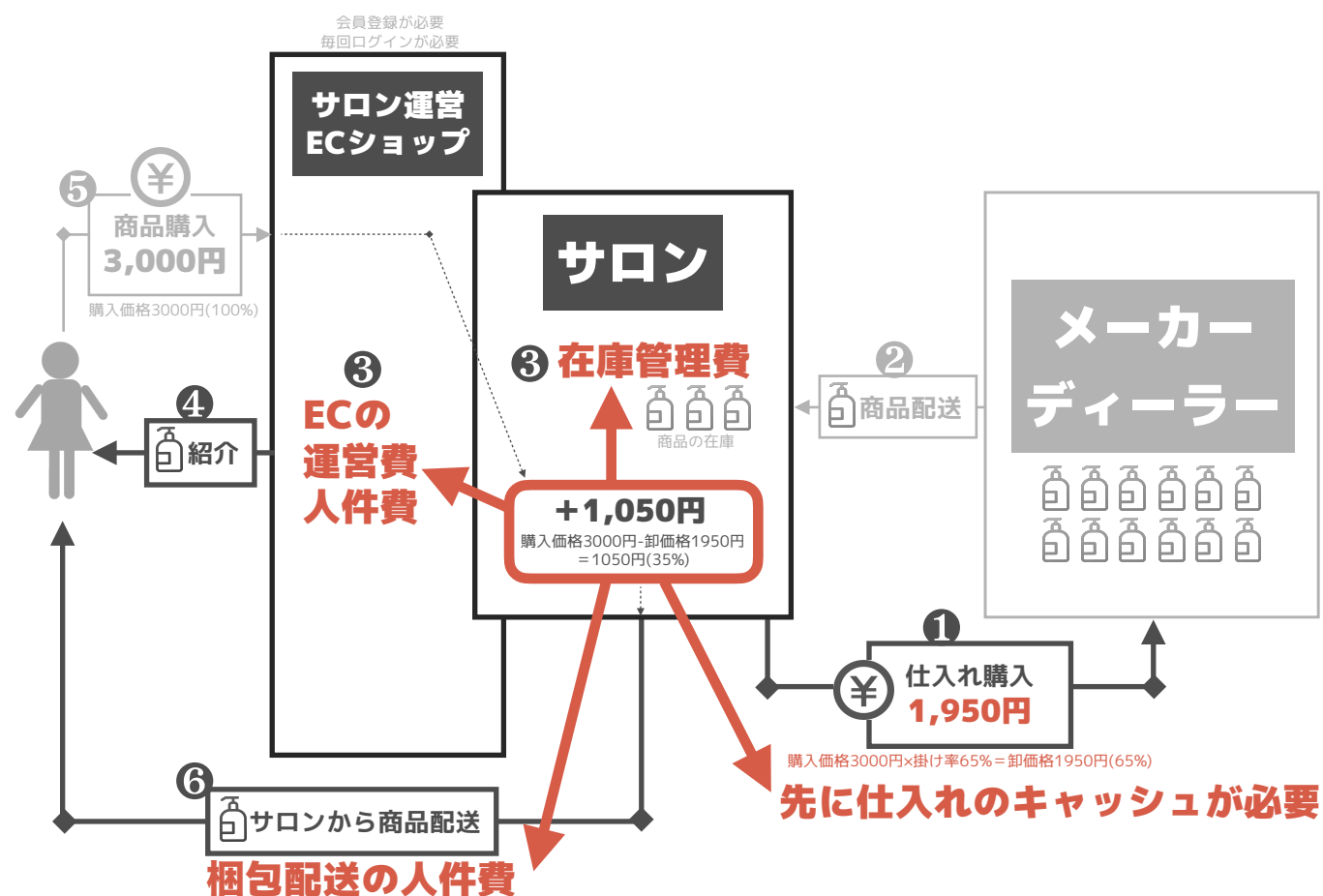


お金で考えるECの導入



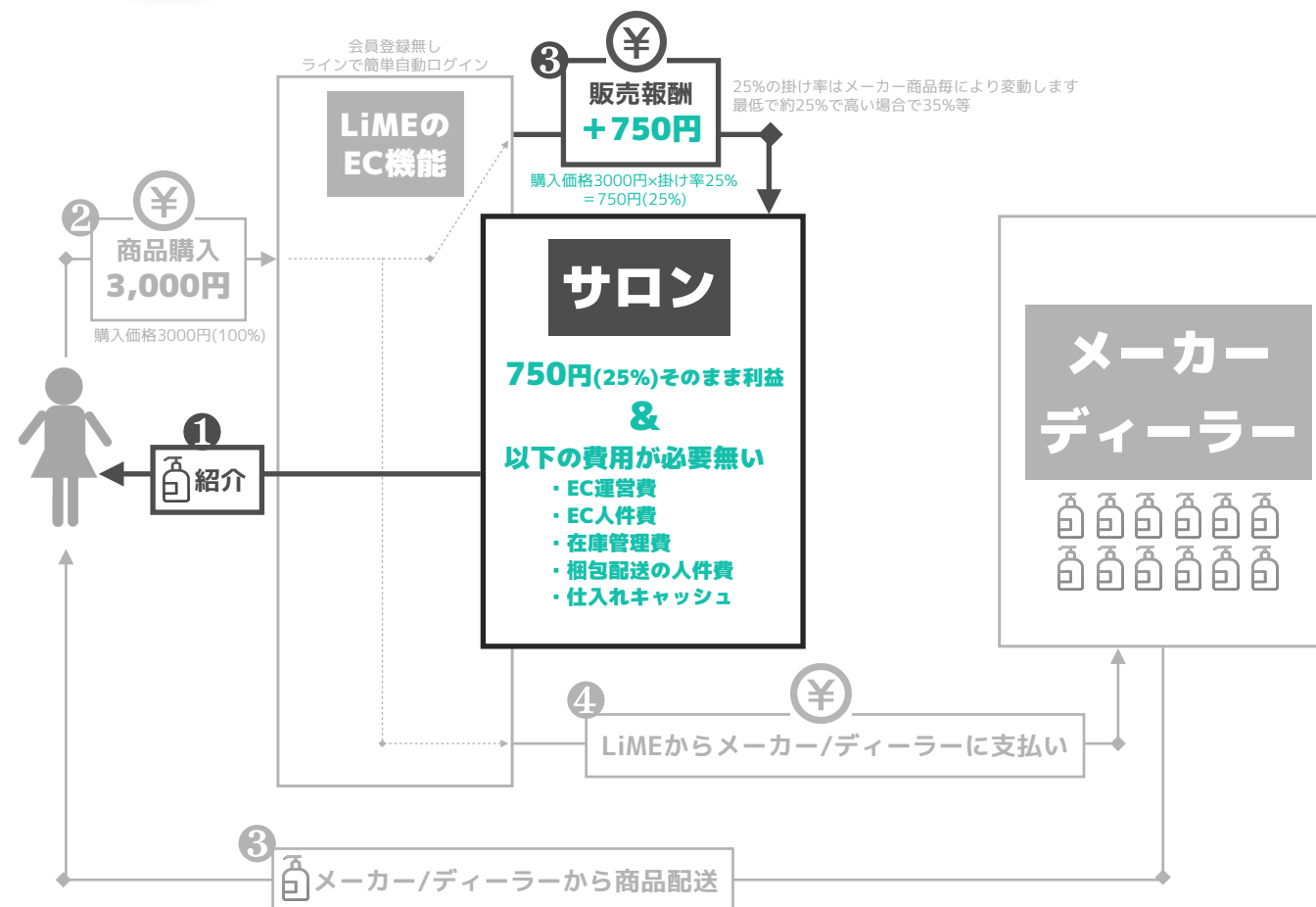
サロン運営ECショップとLiMEのEC機能の比較

サロンでECショップの運営



小規模でECショップを運営する場合は初期費用も運用コストも割に合わず利益をまったく残せない

LiMEのEC機能を導入



月額/初期費用無しですぐに簡単にはじめられる既存の負を解消する新たな流れを構築



お金で考えるECの導入



サロン運営ECショップ と LiMEのEC機能 の比較

サロンでECショップの運営

※利用サービスにより変動

初期費用 : 0~100万円
作り込む場合は数十万円以上

月額費用 : 0~5万円

EC運営費 : 約0.5人分~

EC人件費 : 約0.5人分~

在庫管理費 : 置く場所が必要

梱包配送の人件費 : 約1人分~

仕入れキャッシュ : 約10万円~

利用サービスや
外注先の開発会
社によって変動

倉庫サービスと
契約しない限り
必須コスト

小規模だと掛け
率交渉は難しい

※別途決済手数料3.6~8%と送料が必要(利用サービスにより変動)

LiMEのEC機能を導入

※既にLiME契約済みの場合

初期費用 : 0円

月額費用 : 0円

EC運営費 : 無し

EC人件費 : 無し

在庫管理費 : 無し

梱包配送の人件費 : 無し

仕入れキャッシュ : 無し

※別途決済手数料3.6%と倉庫配送手数料が必要

\ここをクリックしてください/

店販EC機能の相談はコチラ(無料)

※上記クリックしても作動しない場合は以下にアクセスしてください

<https://limehair.jp/form-download-manual-service>

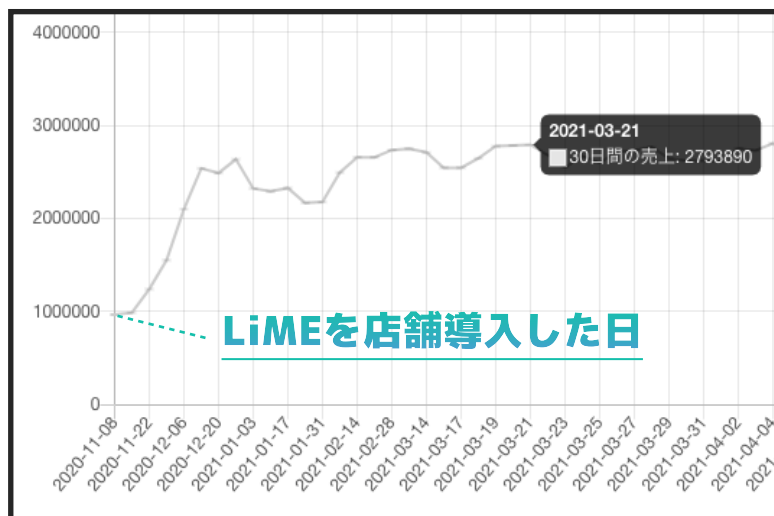
サロン経営改善機能

LiMEの導入事例

4ヶ月間(133日間)2020/11-2021/3

※LTV経営プランでAI機能等をフル活用した場合

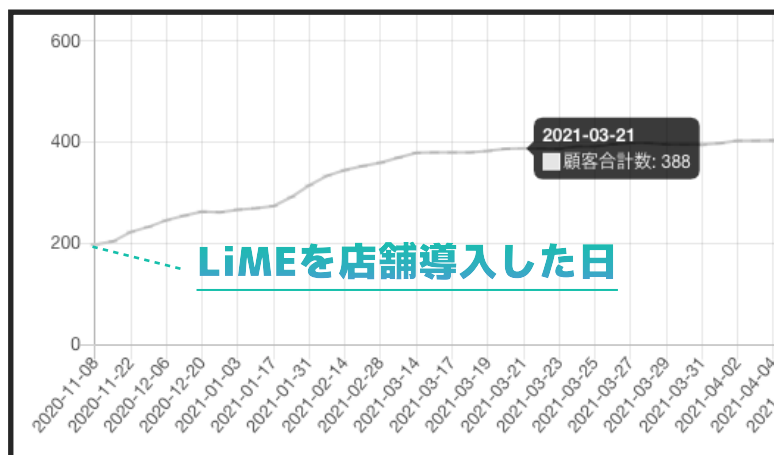
※GARDEN森越チームメンバー内の1スタッフの実績



売上 (30日間)

97万円 → 279万円

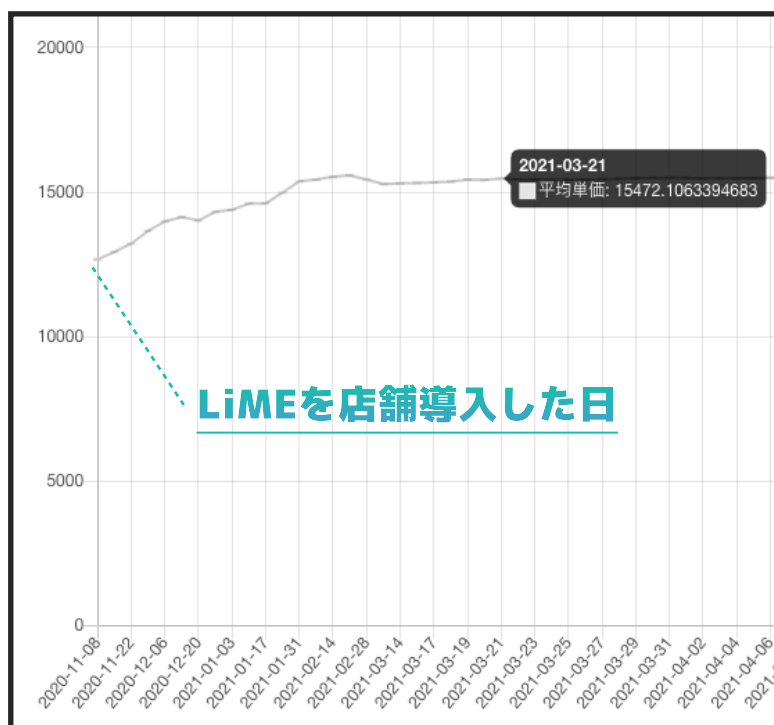
182万円アップ / 287%成長



顧客数

198人 → 388人

190人増加 / 204%成長



平均単価

12,668円 → 15,472円

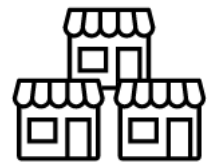
2804円アップ / 120%成長

1スタッフが4ヶ月で

182万円

売上アップ

LiME導入でサロンの 経営改善が実現できます



多店舗
管理機能



メッセージ自動
ターゲット配信



予約日程の
自動提案



自動オススメ
メニュー提案



LTVレポート etc...

**本当に売上アップ/リピート
顧客化を実現できるシステムは
LiME以外存在しないはず！**

↓詳細はzoom等でご案内しております↓

<https://limehair.jp/form-download-manual-service>

【参考記事】

失敗から学ぶ！美容室経営で知っておくべき4つのポイント

**失敗から学ぶ！
美容室経営で知っておくべき**

4つのポイント

＼無料でご覧いただけます✨／

この記事を見してみる

無料で読める！

経営者向け

サロン経営改善メディア

サロン経営改善メディア

LiMEの経営者向けメディアも人気です👉

無料でお読みいただけるのでぜひ！

人気記事TOP3ピックアップしました✨

美容店の
常連が来なくなる
のはなぜ？



美容店の常連が来なくなるのはなぜ？失客の原因と対策

タップして詳細を確認

記事詳細はコチラ

美容師が
脱ホットペッパーできない
たった1つの理由



美容師が脱ホットペッパーできない“たった一つの理由”

タップして詳細を確認

記事詳細はコチラ

美容室開業

自己資金ゼロで
開業する方法



美容室開業を自己資金ゼロでする方法【一人サロンのすすめ】

タップして詳細を確認

記事詳細はコチラ

サロン経営のインフラは LiME（ライム）1つでかんたん完結！

期間限定！無料ご相談受付中です！

サロン導入のご案内/申込はコチラ(無料)

※上記クリックしても作動しない場合は以下にアクセスしてください

<https://limehair.jp/form-download-manual-service>