

STEKiNAで

リピート
顧客化できる集客

STEKiNAでリピート集客

①美容プロ紹介メディア



③サロン管理サービス



②丸投げサロン広告



④リピート集客コンサル



STEKiNAでリピート集客

①美容プロ紹介メディア



新規集客

③サロン管理サービス



リピート
顧客化

↓リピート集客のプロが解説

②丸投げサロン広告



コンサル担当に集客を丸投げ

④リピート集客コンサル



リピート顧客化の重要性

15年後→人口20%減少

美容室で計算するとマイナス5万店舗

5件に1件が廃業

25年後→人口40%減少

美容室で計算するとマイナス10万店舗

2.5件に1件が廃業で半分に

リピート顧客化の重要性

顧客化でできる
集客が重要に

15年後→人口20%減少

美容室で計算するとマイナス10万店舗

5件に1件が廃業

25年後→人口40%減少

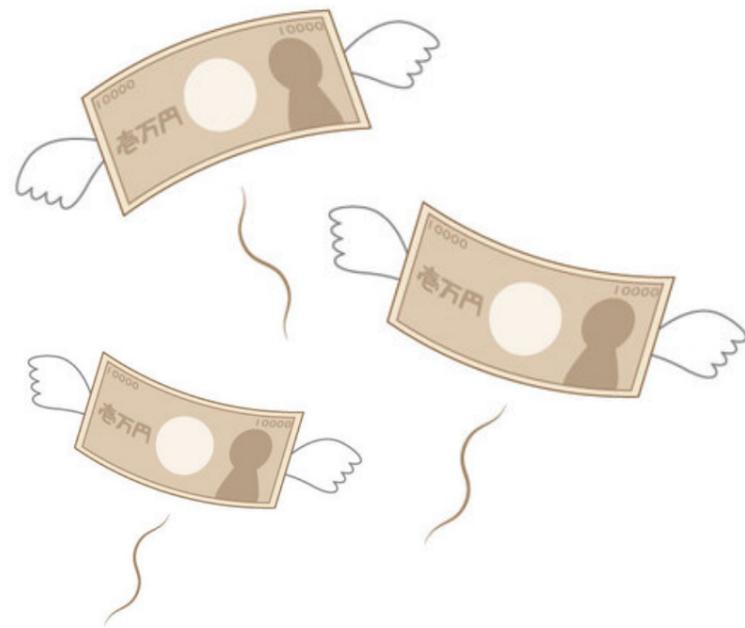
美容室で計算するとマイナス10万店舗

2.5件に1件が廃業で半分に

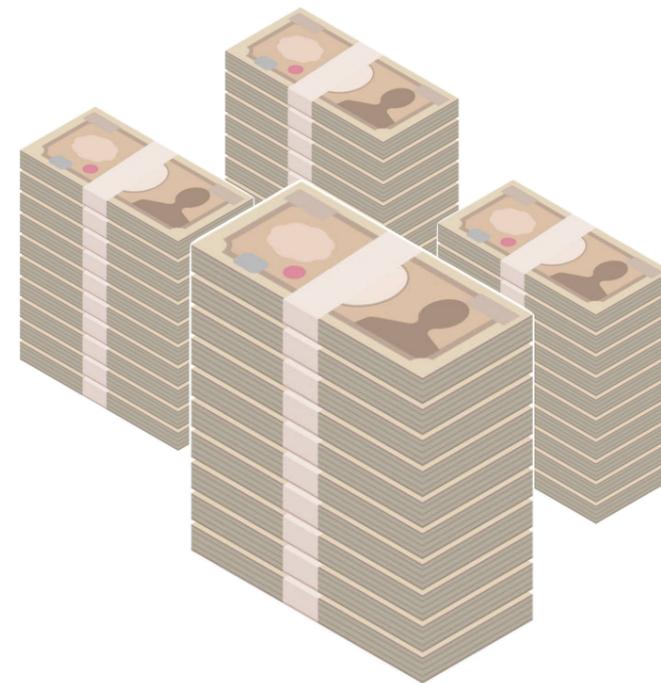
顧客化できる集客とは何か？

顧客化できる集客 → 資産化できる集客

フロー型の集客 (消費型)



ストック型の集客 (資産化)



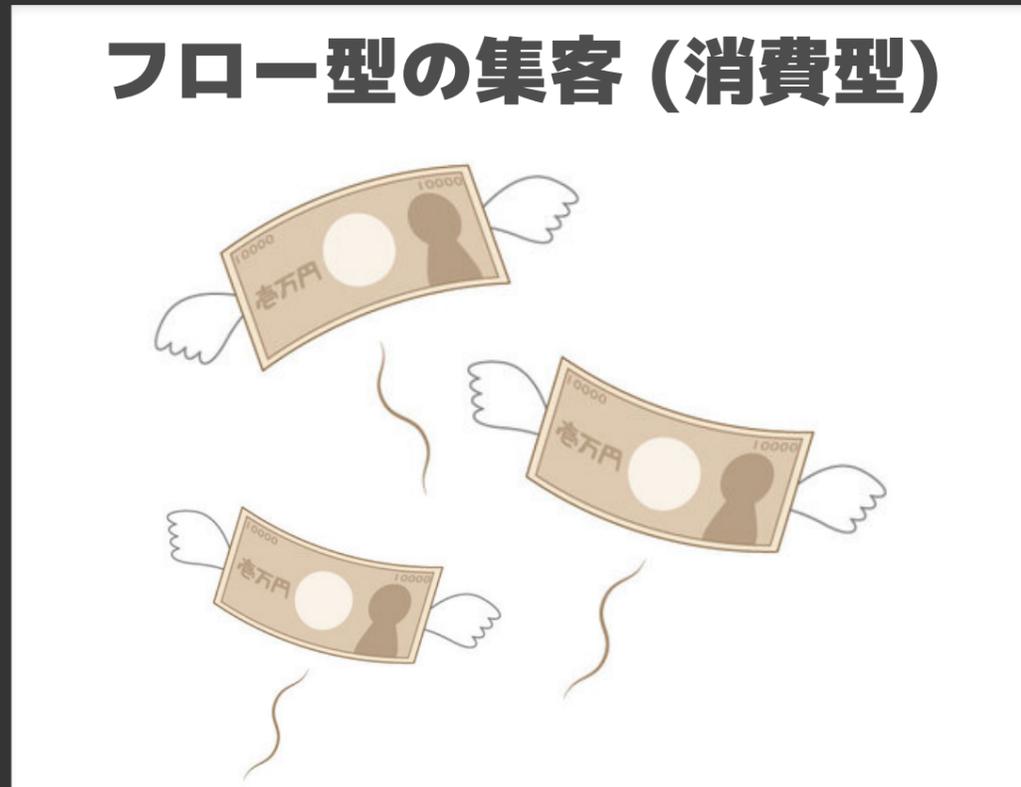
顧客化できる集客とは何か？

消費型

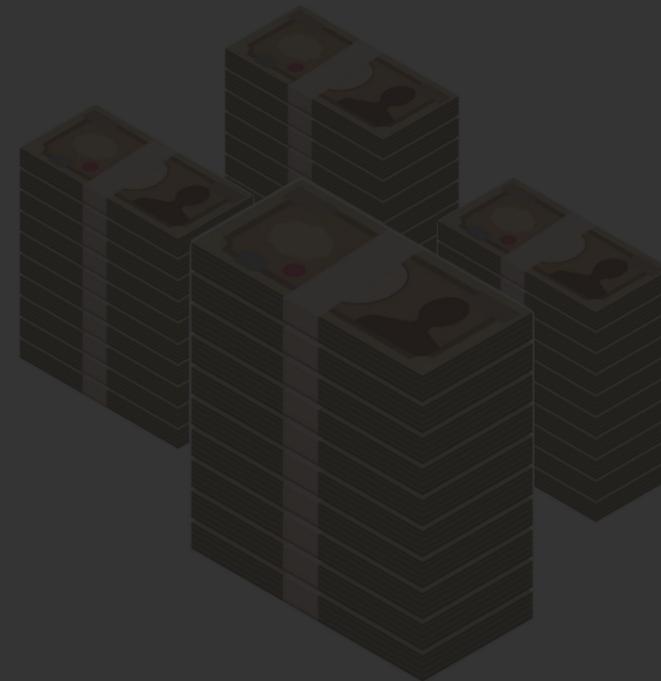
顧客化できる集客と資産化できる集客

フロー型の集客とは？

フロー型の集客 (消費型)



ストック型の集客 (資産化)



HPBはリピート顧客化に弱い



ホットペッパーは
新規がぐるぐるまわる
フロー型の集客

HPB導入で失敗してるパターン



プラン名	月額	年間総額	新規集客数	一人当たりの集客単価
プランA	10,000円	120,000円	1,200人	10,000円
プランB	15,000円	180,000円	1,800人	10,000円
プランC	20,000円	240,000円	2,400人	10,000円
プランD	25,000円	300,000円	3,000人	10,000円

LINE [\HPB導入の失敗パターンを知りたい/
友だち追加して詳細を確認](#)

※地域によってプラン/価格は異なります

HPBはリピート顧客化に弱い

HPBのリピート率1割



集客単価8000円の場合

1人リピートに8万円



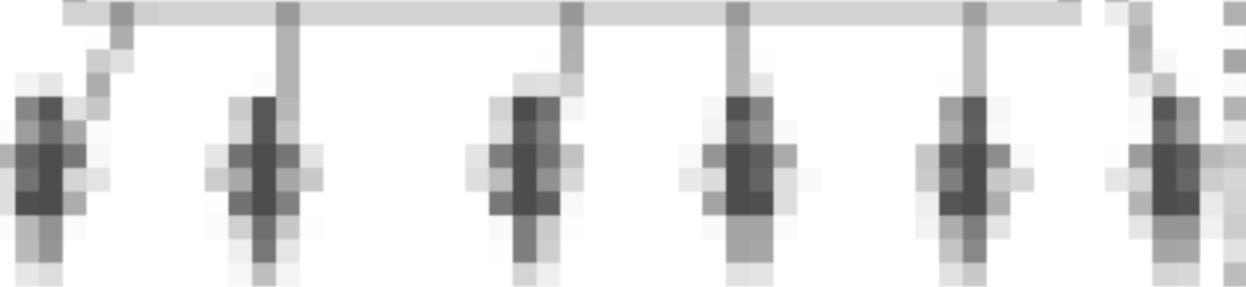
＼ホットペッパーがなぜフロー型なのか？／

友だち追加して詳細を確認

HOTEL



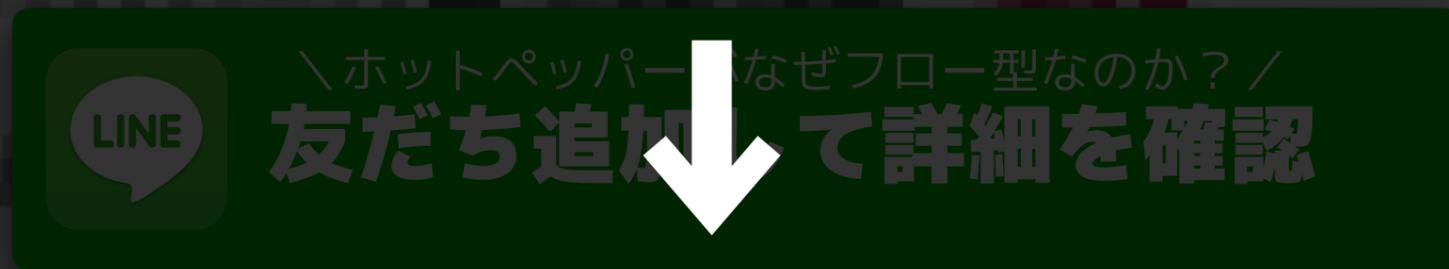
フロントデスク



HOTEL



**HPPBはフロー型(消費型)
なので資産化しない**

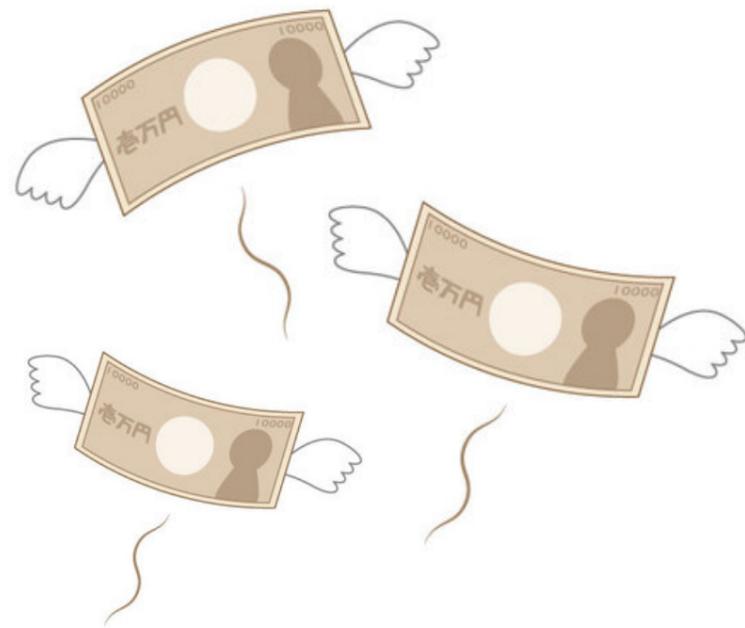


広告費を一生払い続ける

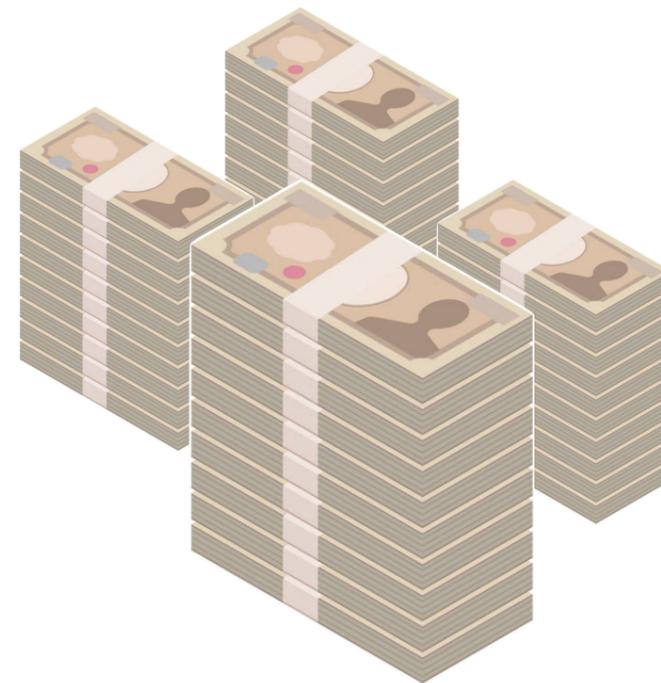
顧客化できる集客とは何か？

顧客化できる集客 → 資産化できる集客

フロー型の集客 (消費型)



ストック型の集客 (資産化)



顧客化できる集客とは何か？

資産化

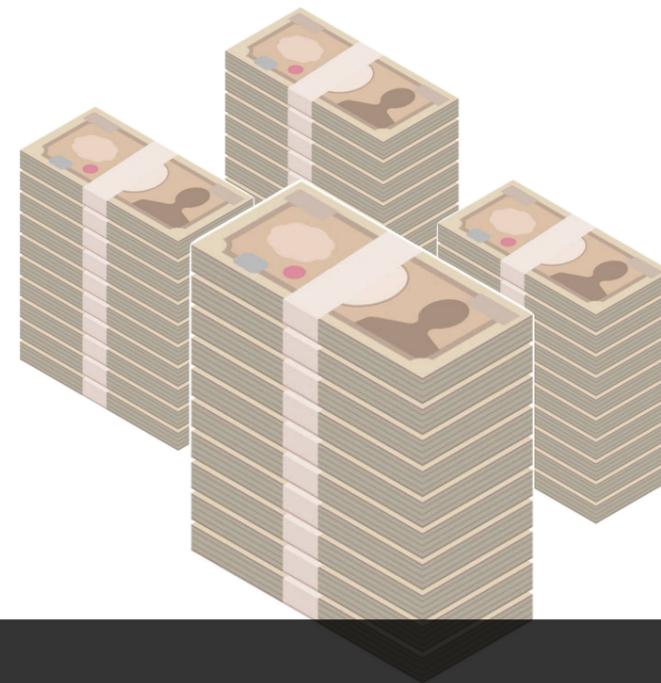
顧客化できる集客 × 資産化できる集客

ストック型の集客とは？

フロー型の集客 (消費型)



ストック型の集客 (資産化)



顧客化できる集客とは何か？

集客マーケティングの よくある失敗事例

顧客化できる集客 → 資産化できる集客

① SNS運用で集客

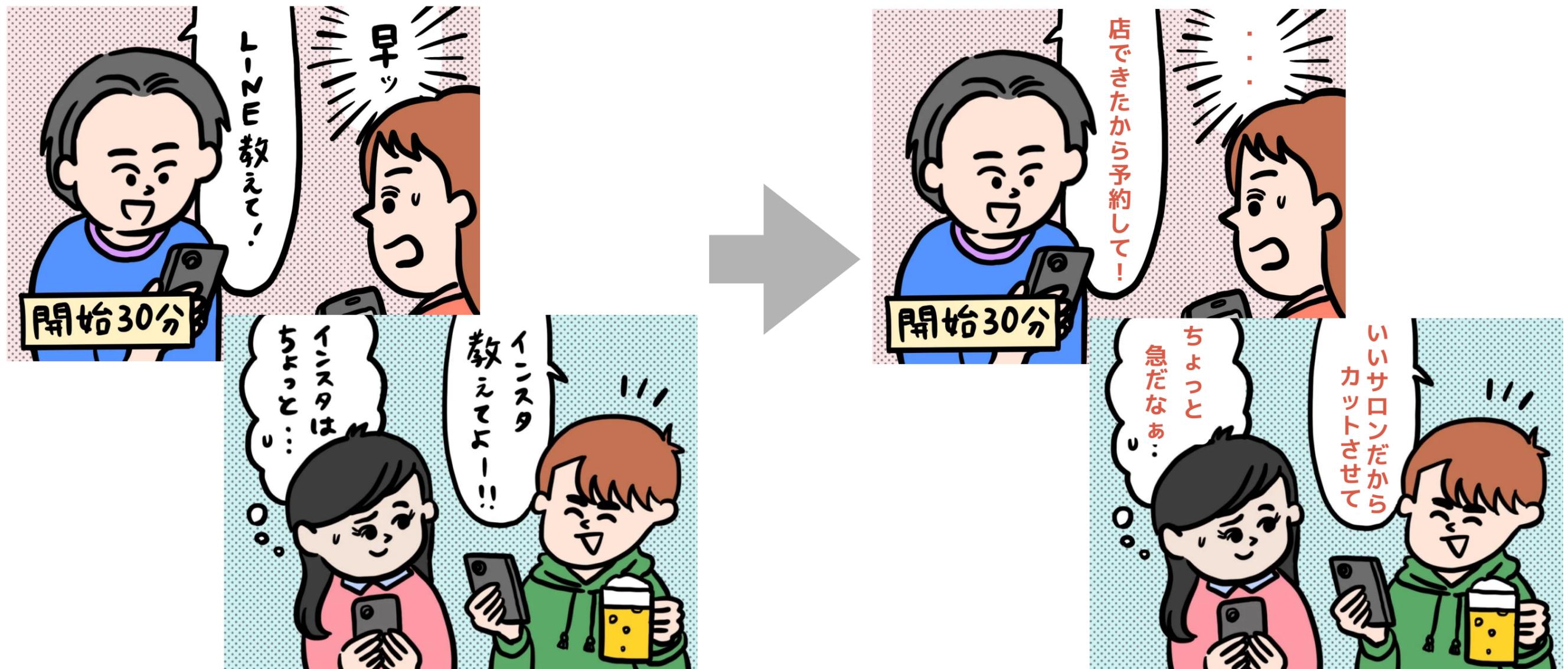
フロー型の集客（消費型） ストック型の集客（資産化）
↳ SNSでの集客は世の中の流れ的に厳しい

② いきなり予約してもらおう

↳ 集客施策で予約してもらおうとしている

予約してもらったのがダメの理由

集客マーケティングは人間関係と一緒に！
いきなり予約しては自分よがりですぐ上手いいかない



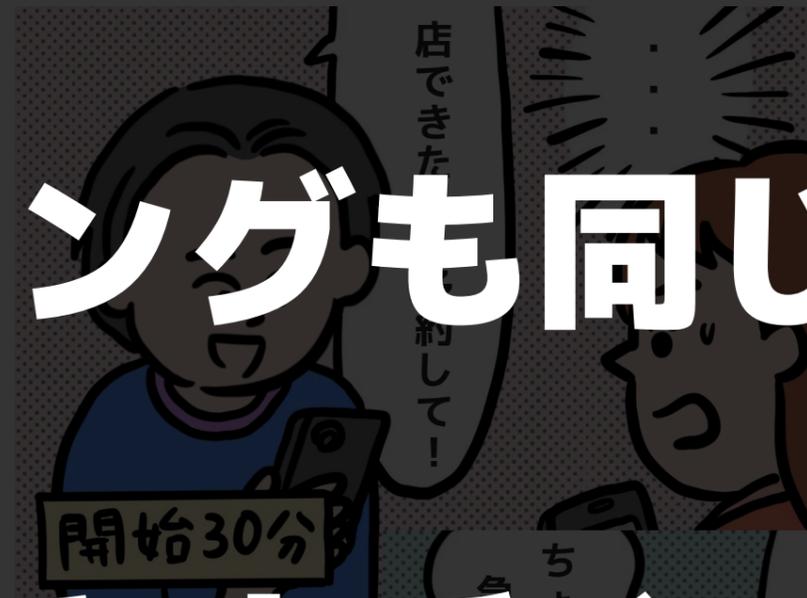
予約してもらったのがダメの理由

集客マーケティングは人間関係と一緒に！

急に距離感つめると上手くいかない

↓
集客マーケティングも同じ

↓
段階を踏んでいくと上手くいく



集客マーケティングの基本



資産化していく集客



検索結果一覧

LINE

\STEKINAでリピート集客ができる理由/
友だち追加して詳細を確認

検索結果一覧



全てホットペッパーの会員

検索結果一覧

HOT PEPPER
B Beauty

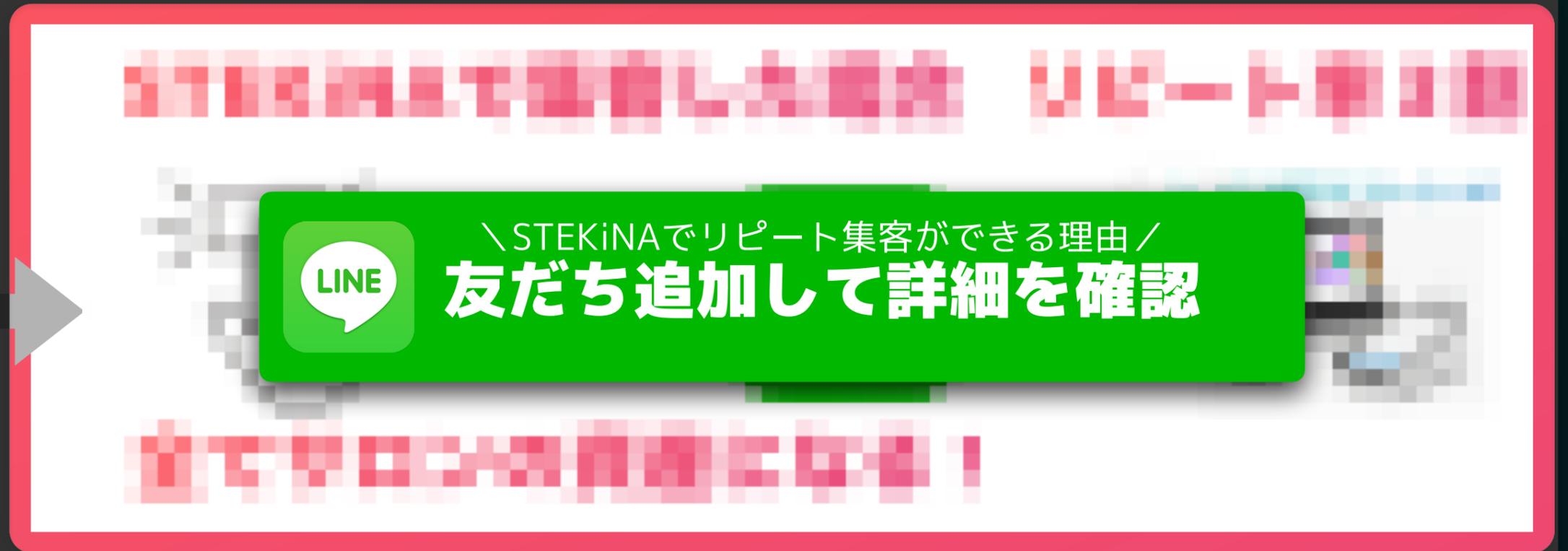
リピート率1割

SALON BOARD

ホットペッパービューティの資産

資産化していく集客

ストック型の集客
資産化



STEKiNAでリピート 顧客化できる集客

プランと料金

売上利益の結果を約束するプラン

新規集客の結果に繋げるプラン

STEKiNAプラン



シンプル集客プラン



＼プランと料金の詳細を知りたい／
友だち追加して詳細を確認

おまけ資料

ホットペッパー診断

HPB導入で失敗してるパターン

プラン名	月額	年間総額	新規集客数	一人当たりの集客単価
プランA	10,000円	120,000円	1000人	120,000円
プランB	15,000円	180,000円	1500人	120,000円
プランC	20,000円	240,000円	2000人	120,000円
プランD	25,000円	300,000円	2500人	120,000円

LINE \HPB導入で失敗してるパターン/
友だち追加して詳細を確認

※地域によってプラン/価格は異なります

適正価格の診断方法

診断計算式はシンプル

月額費用 ÷ 新規集客数 = 適正価格？

↓もっと詳しく知りたい方はコチラ↓

サロン数限定20店舗まで！無料で集客コンサル(1h)の受付中！



友だち追加して集客相談する

おまけ資料

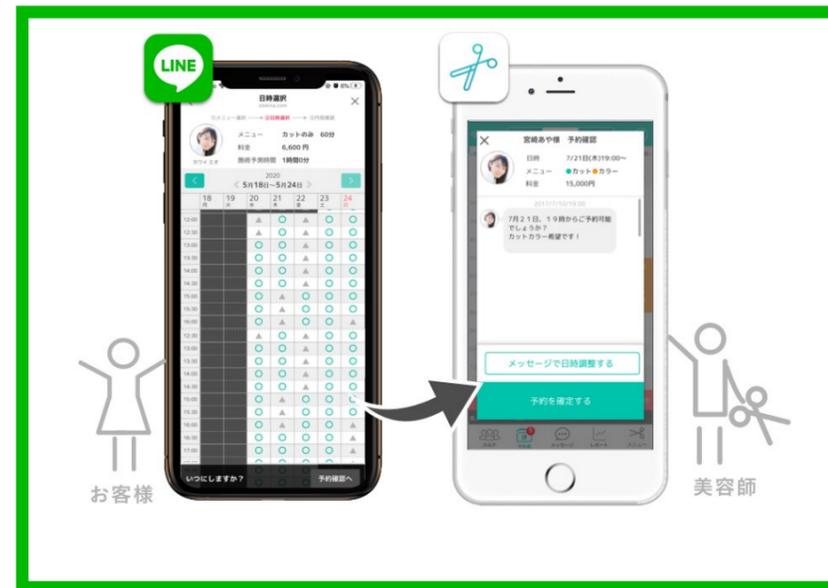
リピート集客なら
LiMEのライン予約

ライン予約3つのメリット

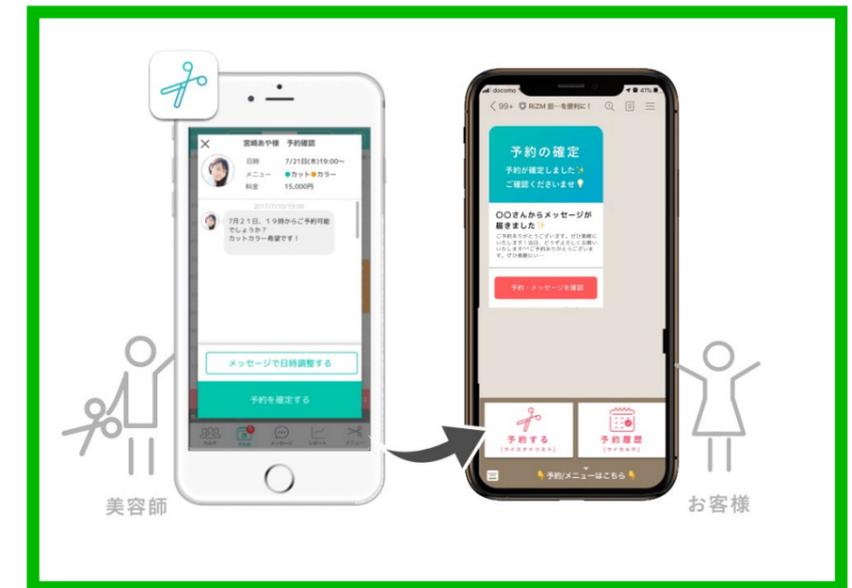
① **会員登録無し**でお客様のラインと自動連携



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



ライン予約をもっと詳しく

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

 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

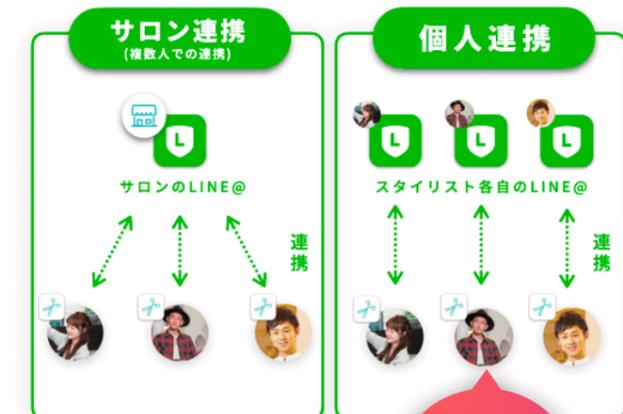
他のSNS
からの予約は
LiMEのみ

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

なぜライン予約で リピート集客できるのか？

サロン数限定！今だけ無料

サロン数限定20店舗まで！無料で集客コンサル(1h)の受付中！



友だち追加して集客相談する

会社概要

社名 **LiME株式会社**
人数 **68名で運営** (パート/アルバイト含む)
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)

サロン数限定20店舗まで！無料で集客コンサル(1h)の受付中！



友だち追加して集客相談する

※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://lin.ee/i9xYc0D>



STEKINAで

リピート

集客