

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



新規集客

④リピート集客コンサル



コンサル担当に集客を丸投げ

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

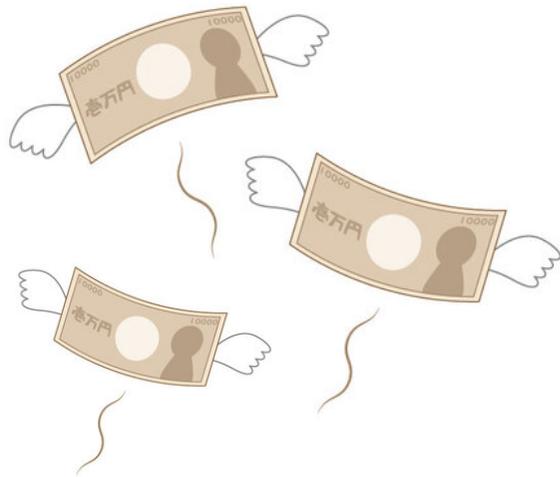
美容室で計算するとマイナス10万店舗

2.5件に1件が廃業で半分に

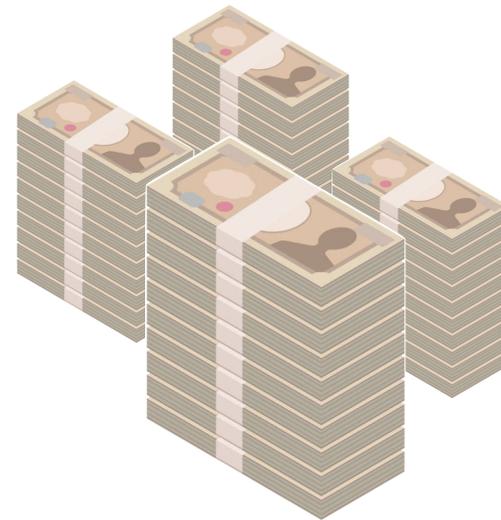
顧客化できる集客とは何か？

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)

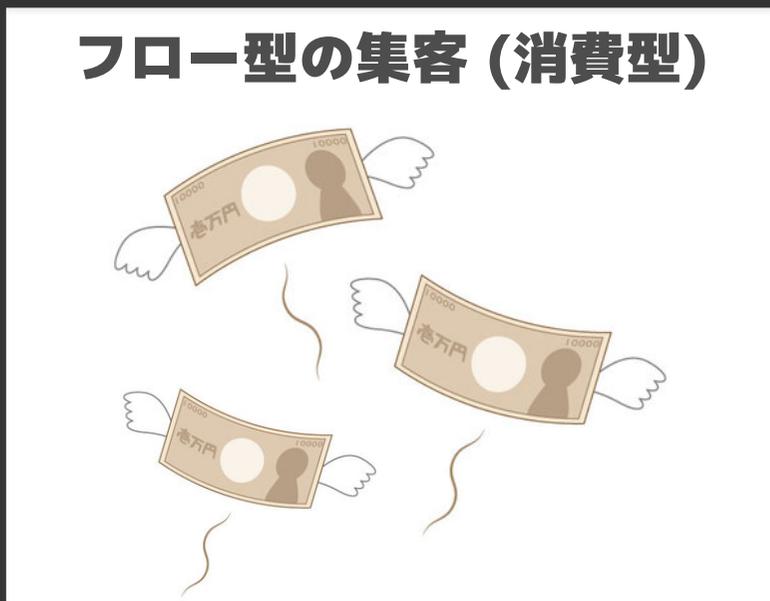


顧客化できる集客とは何か？

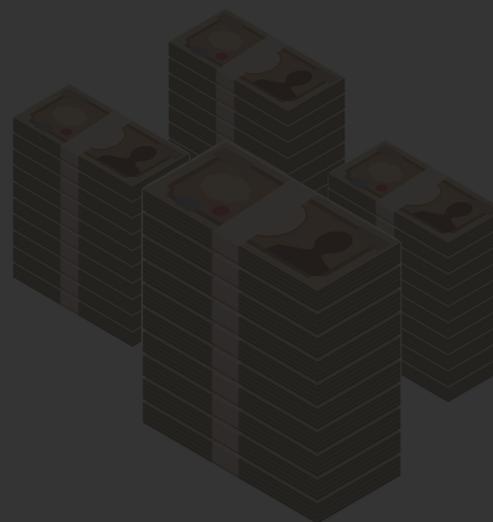
消費型

フロー型の集客とストック型の集客

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はリピート顧客化に弱い HPB導入で失敗してるパターン

**HOT PEPPER
Beauty**

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	月額10,000円	年間120,000円	月200人	4,000円
プランB	月額15,000円	年間180,000円	月300人	4,000円
プランC	月額20,000円	年間240,000円	月400人	4,000円
プランD	月額25,000円	年間300,000円	月500人	4,000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

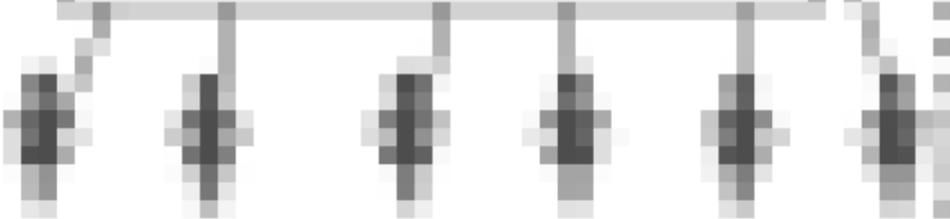
WON



LINE \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



UI-ポート



WON

UI-ポート
UI-ポート
UI-ポート

**HPBはフロー型(消費型)
なので資産化しない**

LINE

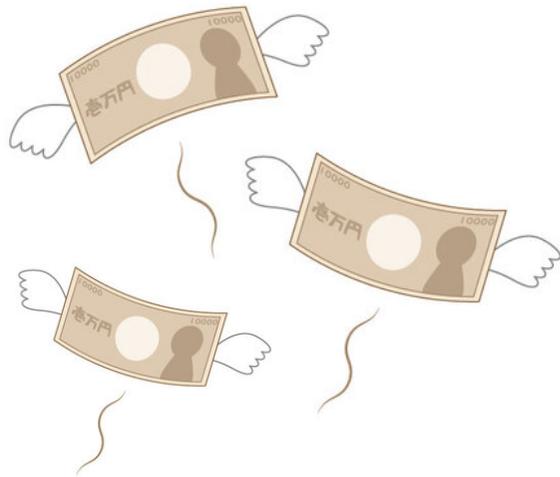
↓
＼ホットペッパーなぜフロー型なのか？/
友だち追加して詳細を確認

広告費を一生払い続ける

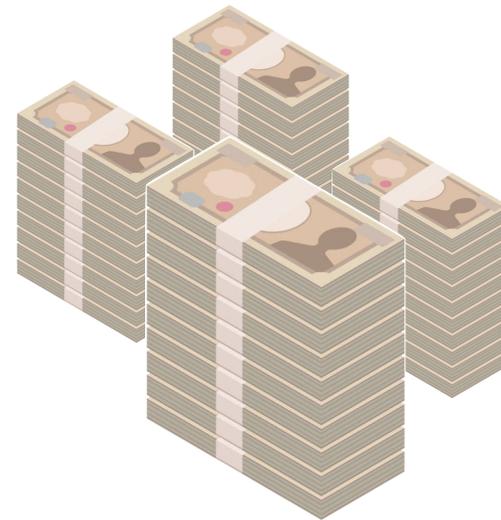
顧客化できる集客とは何か？

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

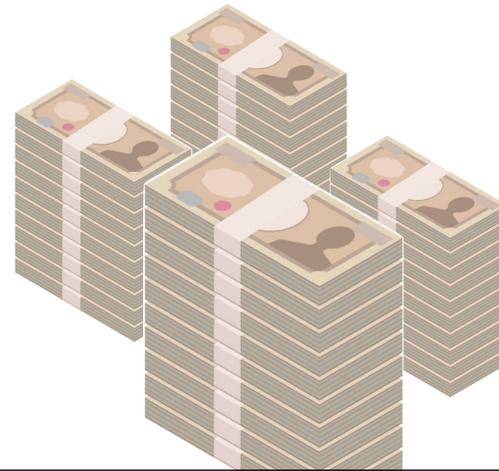
顧客化できる集客・資産化できる集客

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）

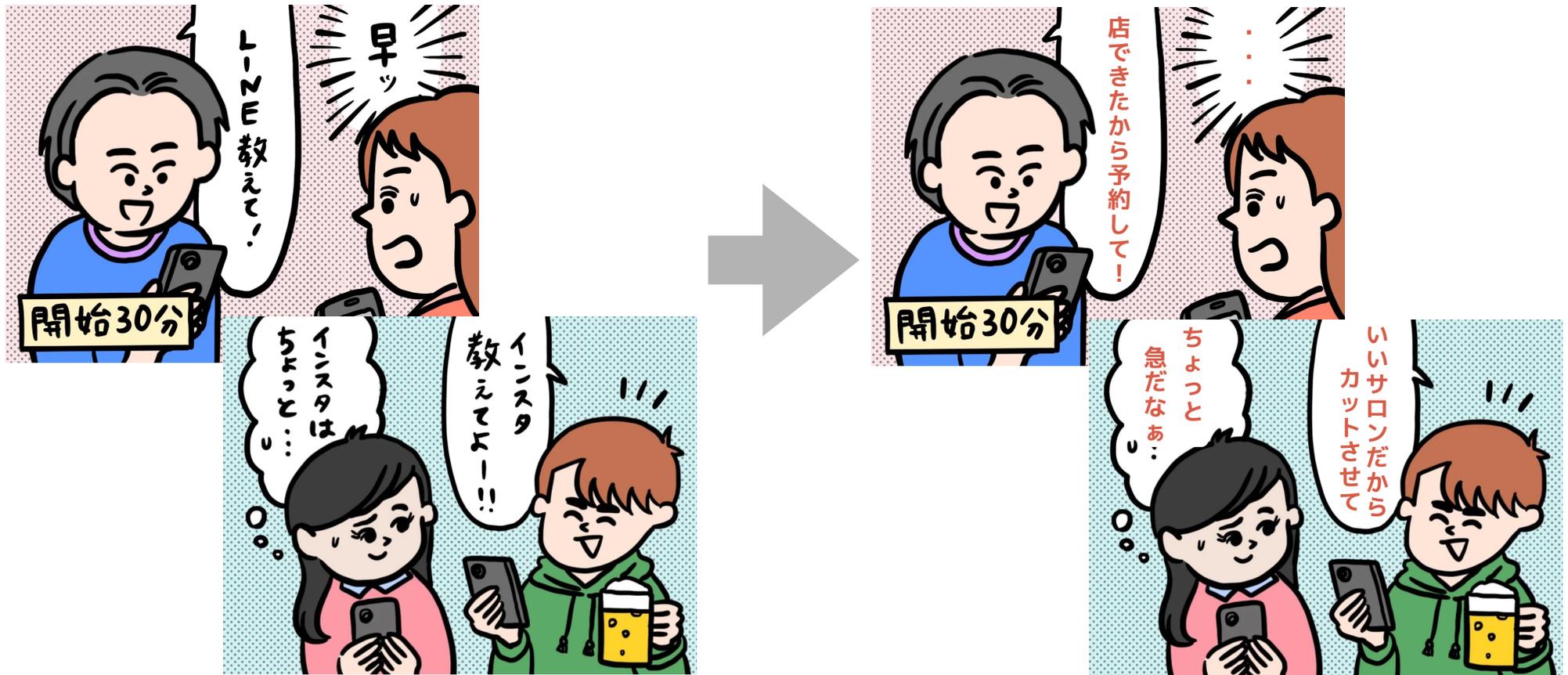
↳ SNSでの集客は世の中の流れ的に厳しい

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！

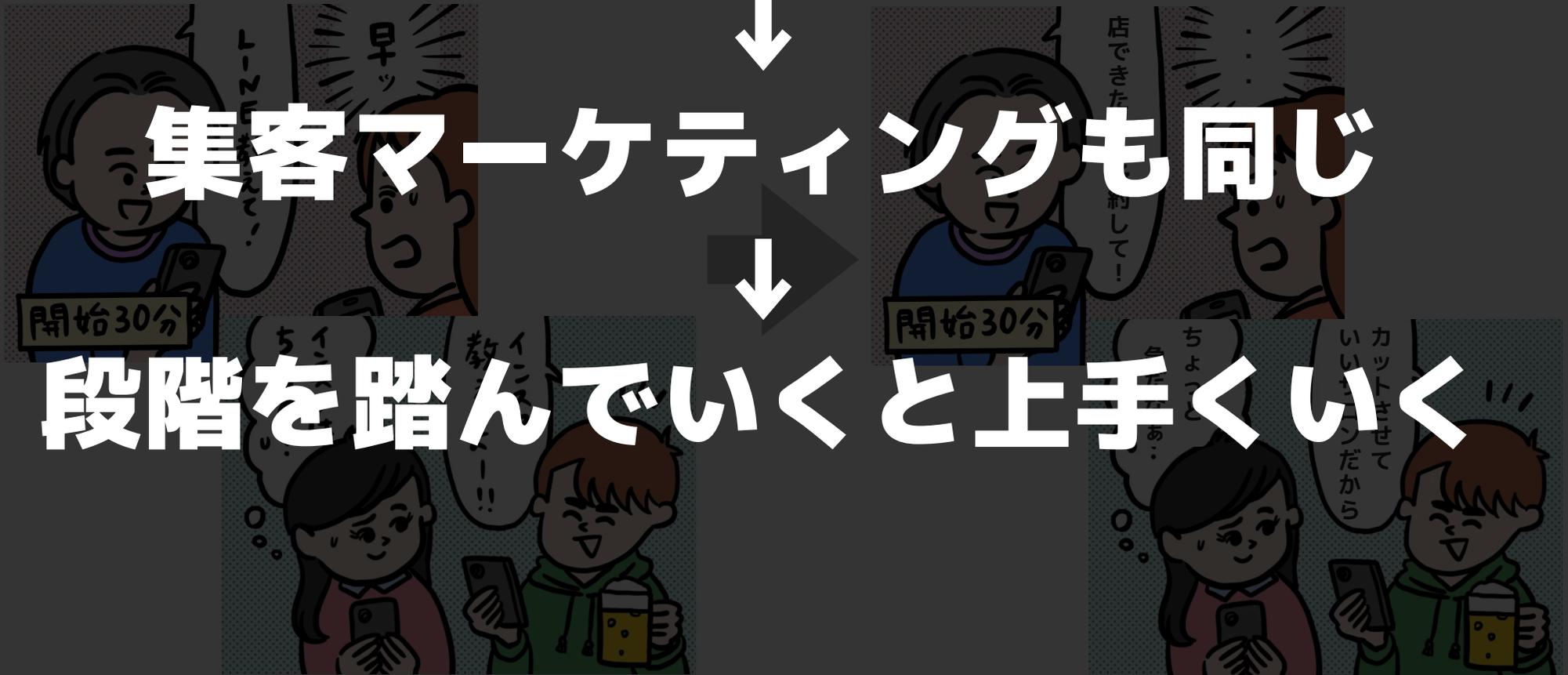
急に距離感つめると上手くいかない



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



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

リポート率1割



全てホットペッパーの会員



ホットペッパービューティの資産

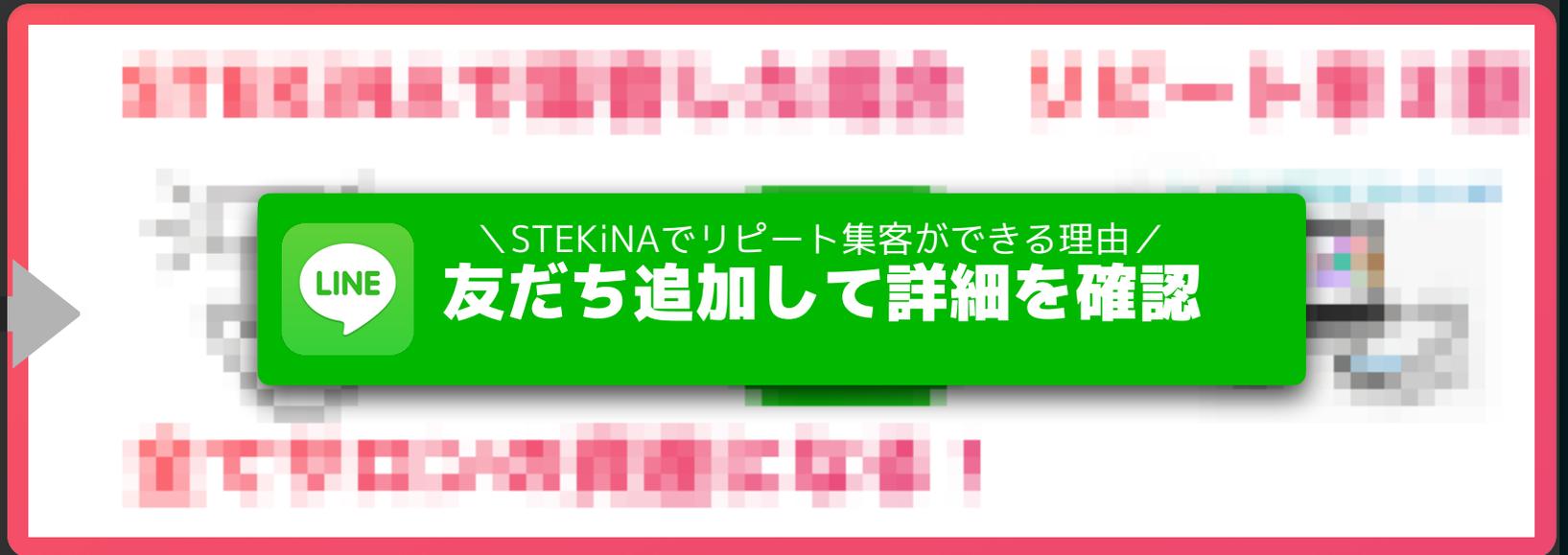
HOT PEPPER
Beauty

リポート率1割



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	月額10,000円	年間120,000円	毎月200人	4,000円
プランB	月額15,000円	年間180,000円	毎月150人	4,000円
プランC	月額20,000円	年間240,000円	毎月100人	4,000円
プランD	月額25,000円	年間300,000円	毎月80人	4,000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

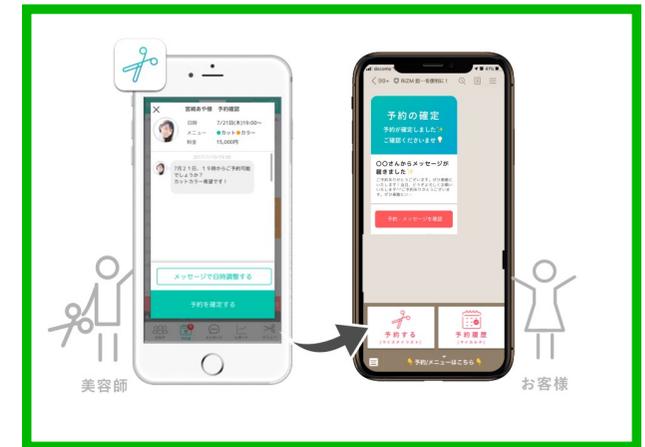
① **会員登録無し**でお客様のラインと自動連携



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

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

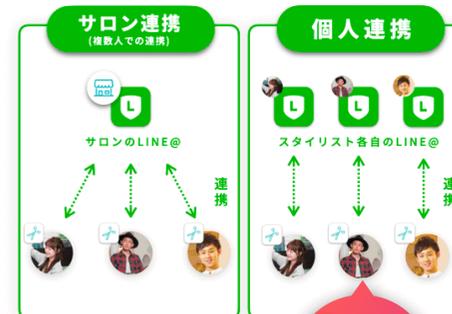
面倒な連携設定は必要なし
URLを貼るだけですぐに開始できます

LiMEだけが実現でき る独自の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

おまけ資料

LIMEで店販EC

👋 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

1600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

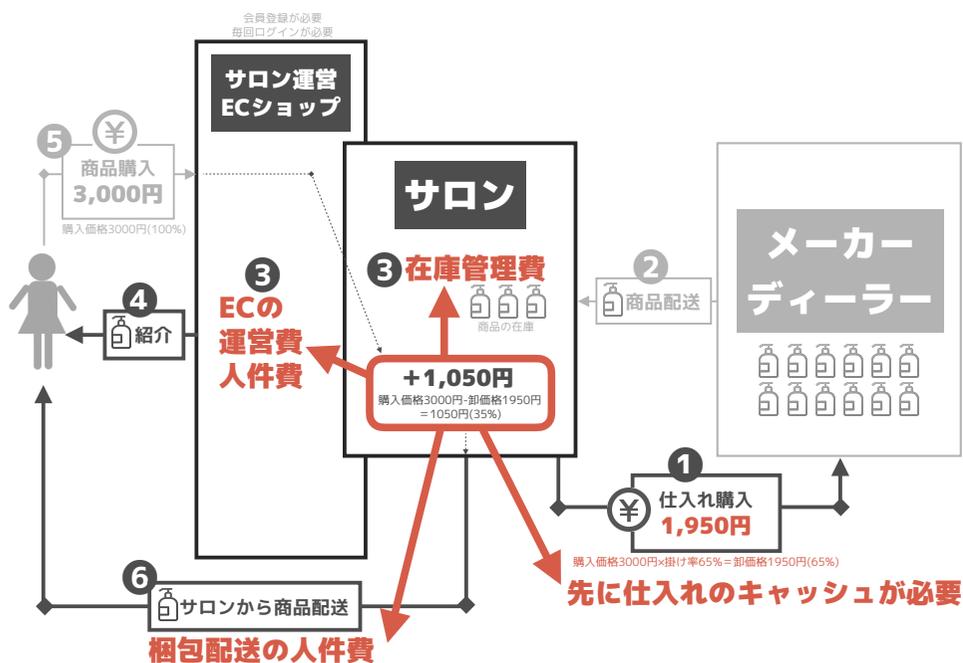


お金で考えるECの導入



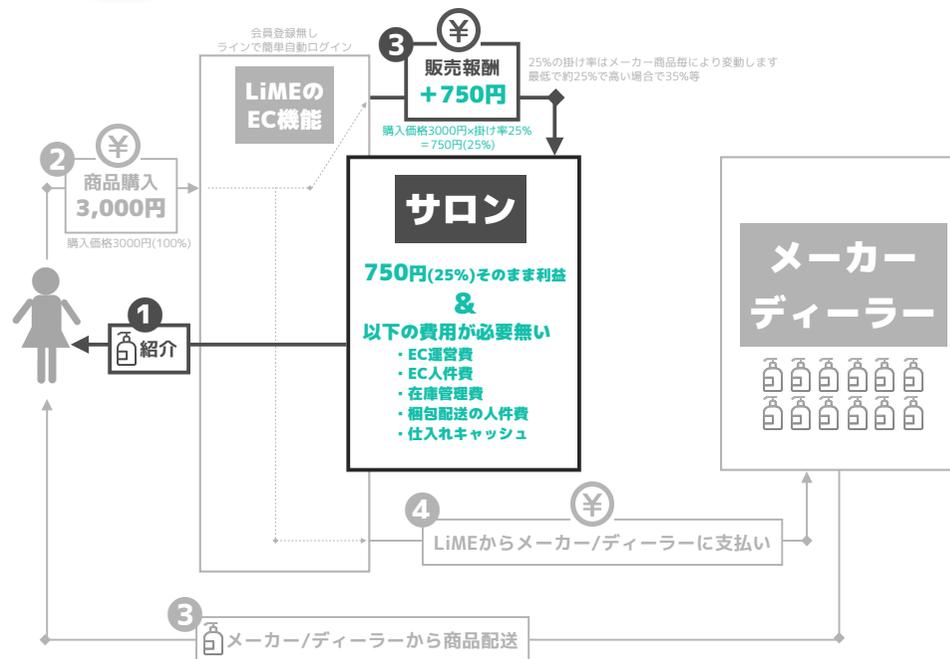
サロン運営ECショップとLiMEのEC機能の比較

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

利用サービスや
外注先の開発会社
によって変動

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**~

倉庫サービスと
契約しない限り
必須コスト

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**~

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

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>

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>