LiMEで

リピート顧客化できる集客

© 2026 LiME inc

LiMEでリピート集客

❶美容プロ紹介メディア



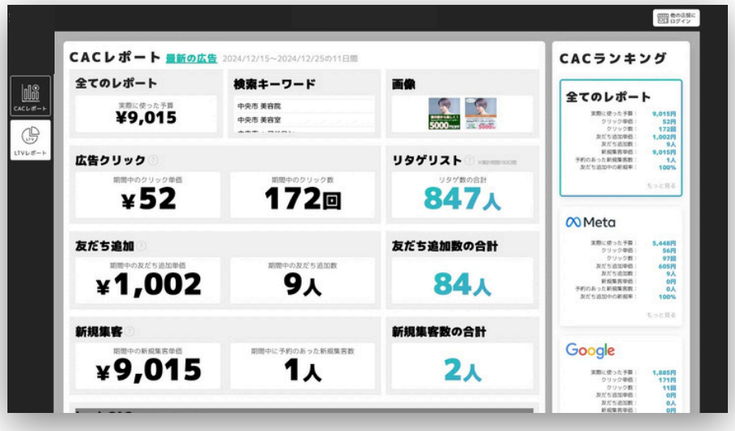
❸サロン管理サービス



❷丸投げサロン広告



❹リピート集客コンサル



© 2025 LiME inc

LiMEでリピート集客

❶美容プロ紹介メディア



新規集客

❷丸投げサロン広告



新規集客

コンサル担当に集客を丸投げ

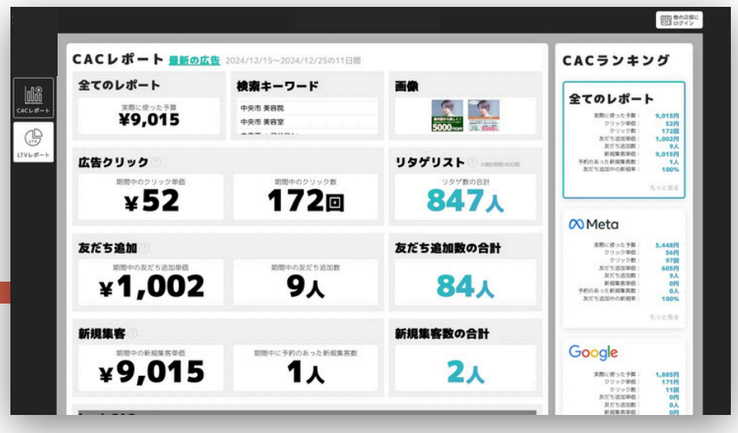
❸サロン管理サービス



リピート
顧客化

リピート集客のプロが解説

❹リピート集客コンサル



© 2025 LiME inc

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

© 2025 LiME inc

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

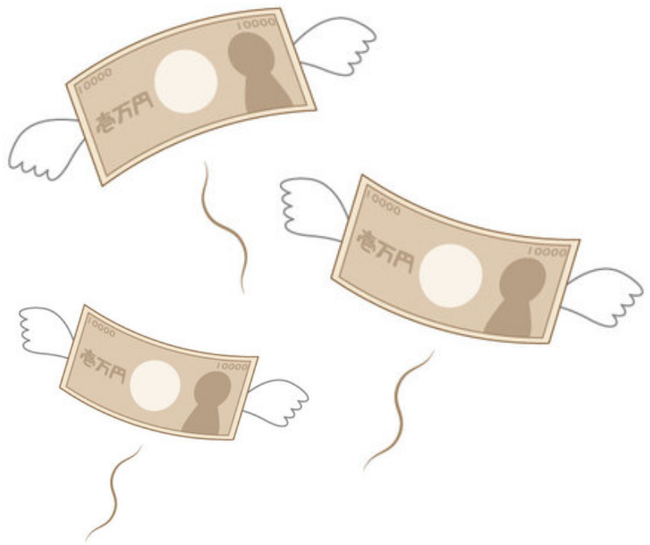
集客が重要に

© 2025 LiME inc

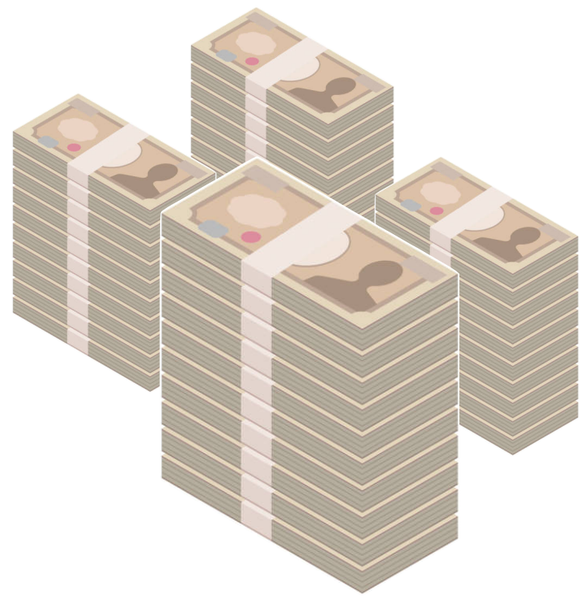
顧客化できる集客とは何か？

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)

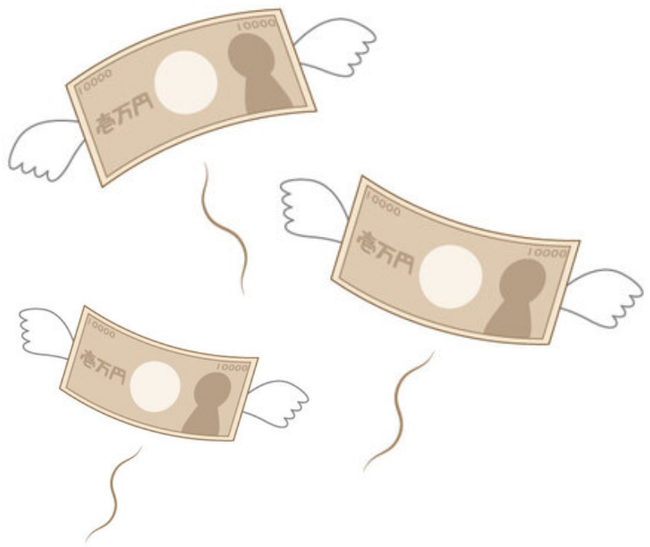


© 2025 LiME inc

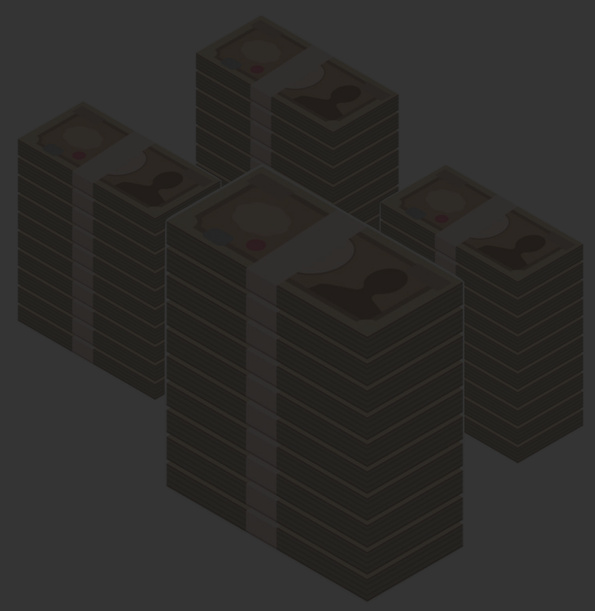
消費型

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)



© 2025 LiME inc

HPBはリピート顧客化に弱い

HOT PEPPER Beauty

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

© 2025 LiME inc

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
プラチナ	月額○万円	○○万円	月30人	○,○○○円
ボリューム	○万円	○○万円	○人	○,○○○円
ライト	○万円	○○万円	○人	○,○○○円
ライトS	○万円	○○万円	○人	○,○○○円

＼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

HOT PEPPER Beauty

HPBのリピート率1割

ホットペッパーは

集客単価8000円の場合

新規がぐるぐるまわる

フロー型の集客

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

HPBはフロー型(消費型)なので資産化しない

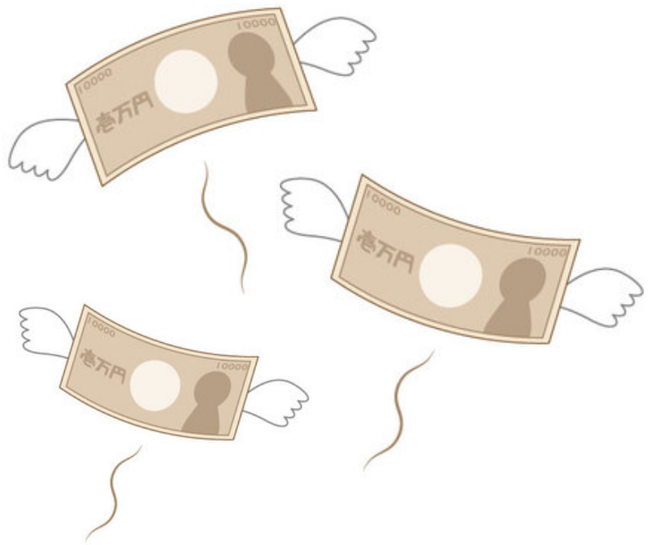
＼ホットペッパーはなぜフロー型なのか？／
友だち追加して詳細を確認

広告費を一生払い続ける

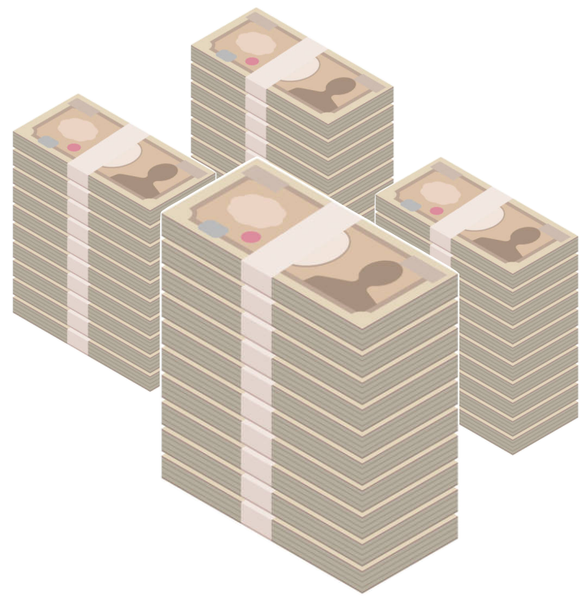
顧客化できる集客とは何か？

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)



© 2025 LiME inc

資産化

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）



© 2025 LiME inc

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

①SNS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う

└集客施策で予約してもらおうとしてる

© 2025 LiME inc

予約してもらうのがダメの理由

集客マーケティングは人間関係と一緒！
いきなり予約しては自分よがりで上手くいかない









予約してもらうのがダメの理由

集客マーケティングは人間関係と一緒！

急に距離感つめると上手くいかない

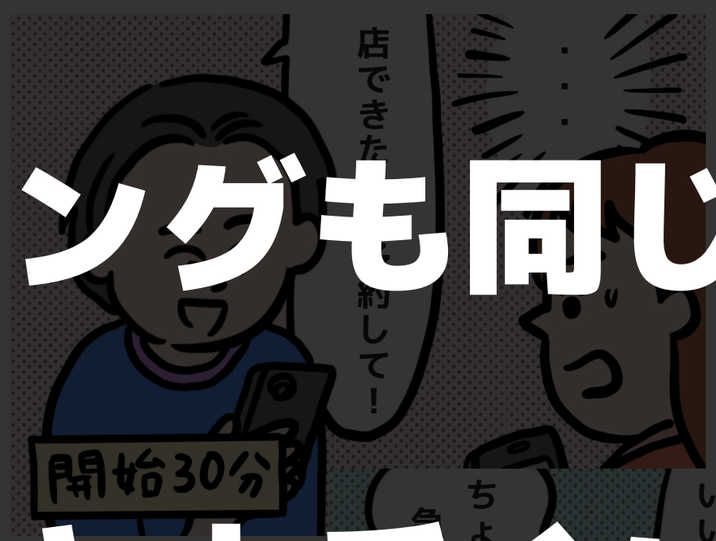
↓

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



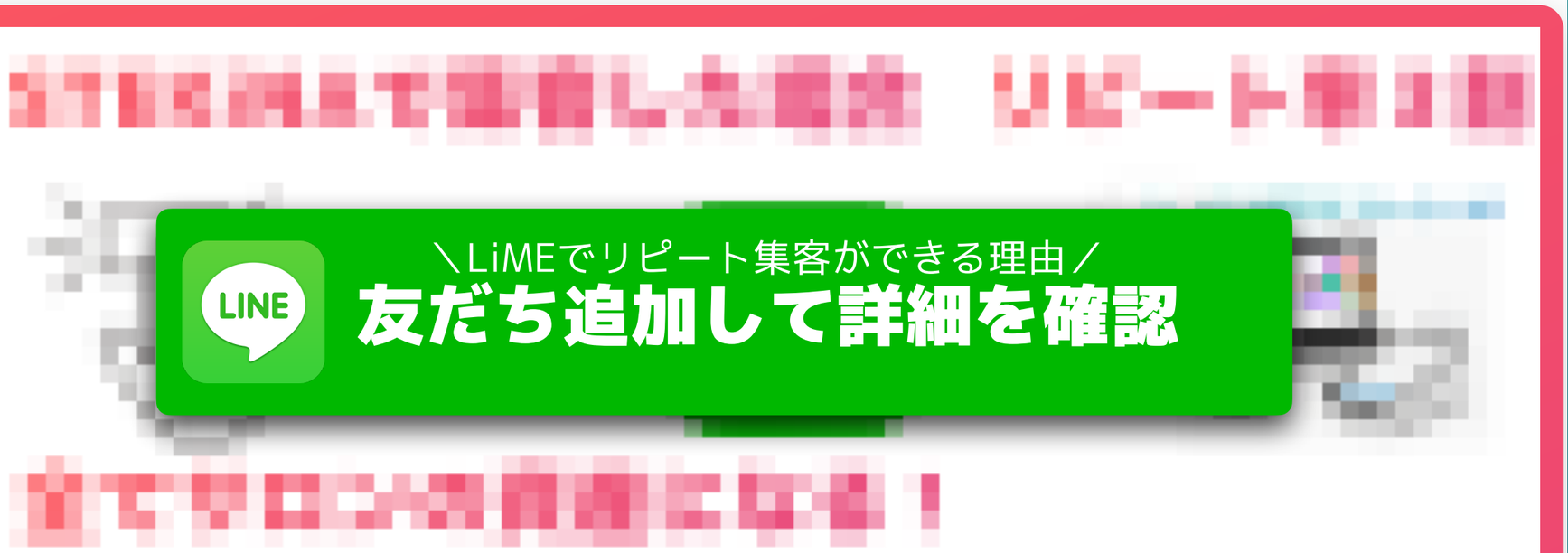
＼集客マーケの基本資料を閲覧したい／

友だち追加して詳細を確認

© 2025 LiME inc

資産化していく集客







全てホットペッパーの会員



HOT PEPPER Beauty

ホットペッパービューティの資産

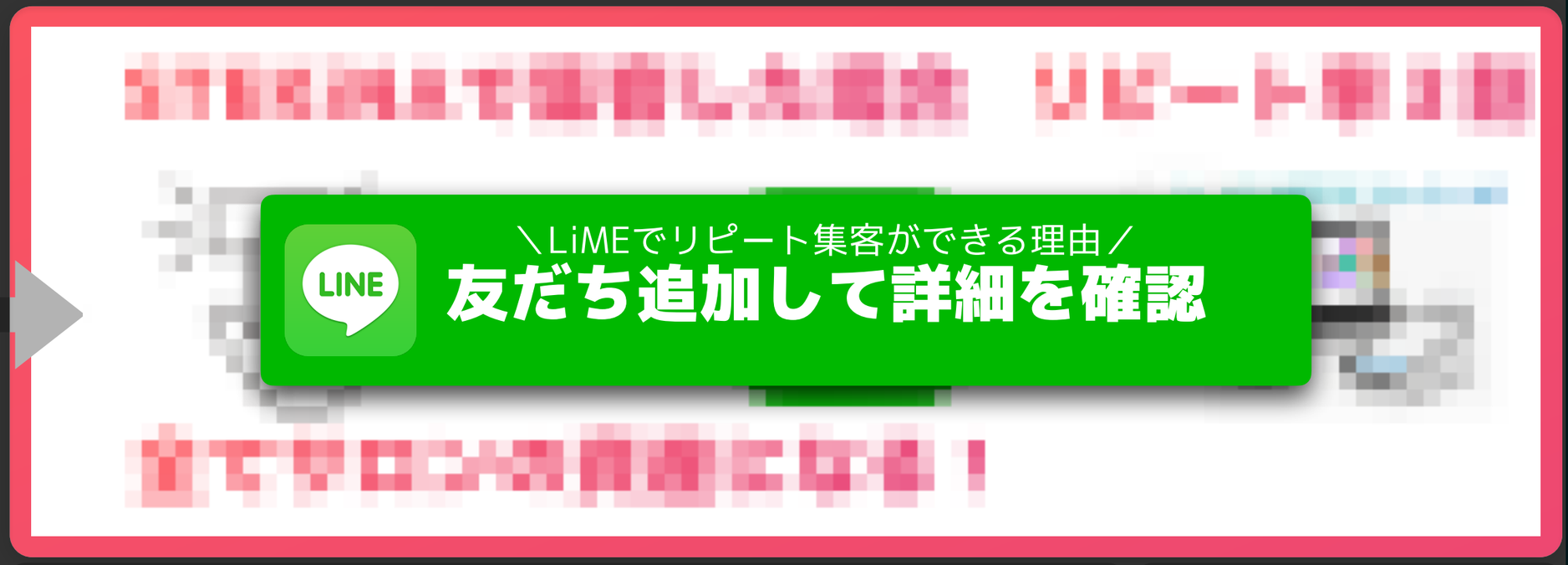
リピート率1割

SALON BOARD

資産化していく集客

ストック型の集客

資産化



LiMEでリピート顧客化できる集客

プランと料金

© 2025 LiME inc

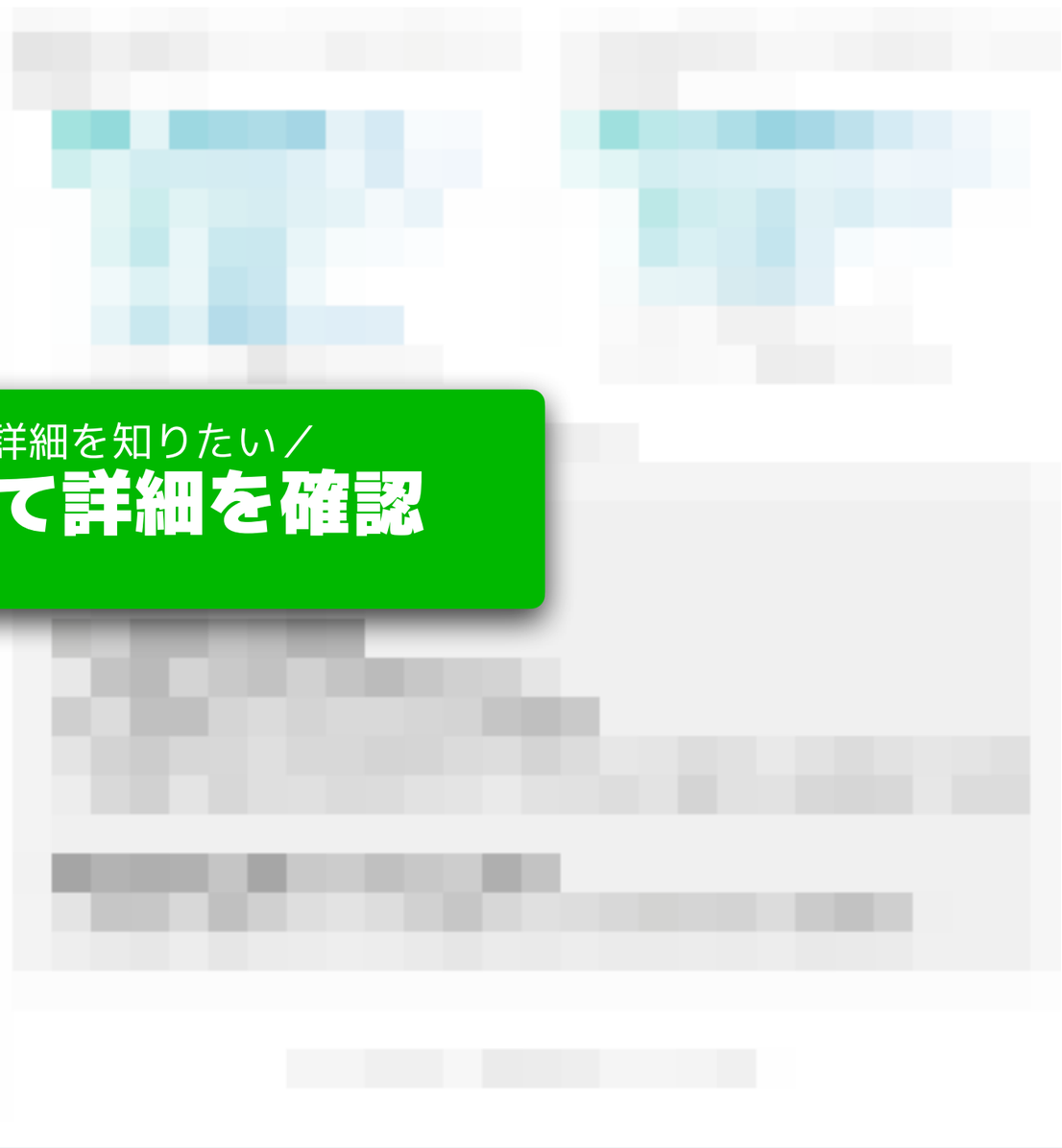
売上利益の結果を約束するプラン

LiMEプラン



新規集客の結果に繋げるプラン

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

© 2025 LiME inc

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
プラチナ	月額○○円	○○○○○○円	月○○人	○,○○○円
デリュー				○,○○○円
ライト				○,○○○円
ライトS				○○,○○○円

＼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

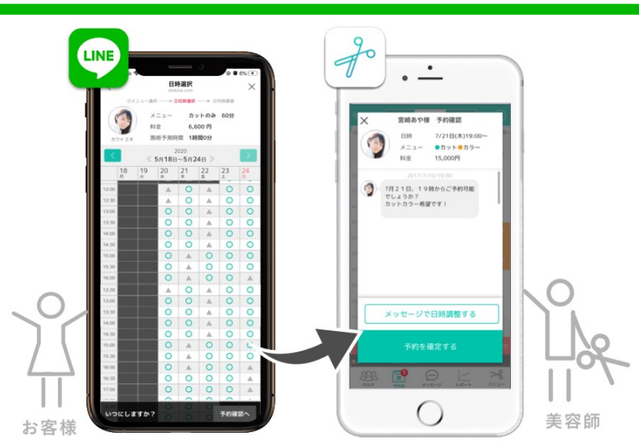
© 2025 LiME inc

ライン予約3つのメリット

❶会員登録無しでお客様のラインと自動連携



❷LINE公式アカウントからいつでも予約可能に



❸予約内容やリマインドが自動でお客様のLINEに通知



© 2025 LiME inc

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



※お好きなデザインにカスタマイズも可能です

LiMEだけが実現できる独自の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

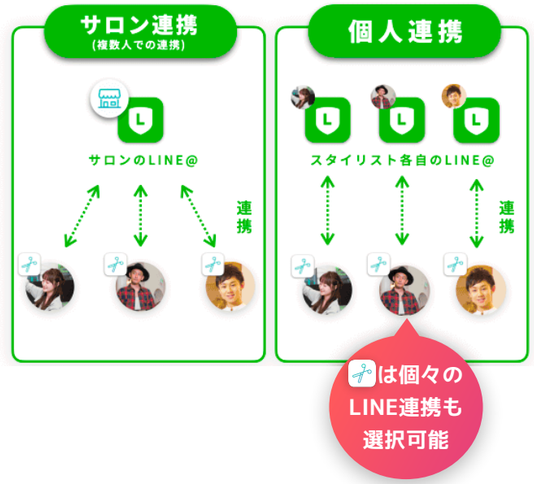
面倒な連携設定は必要なし
URLを貼るだけですぐに開始できます

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**



© 2025 LiME inc

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

© 2025 LiME inc

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)

© 2025 LiME inc

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

© 2025 LiME inc

LINEで

リピート集客