

経営のヒントを探そう！ よろず“厳選”事例



vol.05 | 有限会社ドリーム・ワークス

美容業



LINE公式アカウントを活用した販売促進で売上120%アップ！

顧客獲得を目指して

新たな販売促進に取り組みたい

相談者は平成14年の創業以来、固定客を獲得し繁盛していたが、コロナ禍で売上が減少していた。初めてお店を利用された方への「出会いのはがき」や誕生日に使えるクーポン付きDMを活用してリピート利用へ繋げていたが、郵便料金の値上がりも影響し効果的な、販売促進の方法を模索していた。そんな中、防府商工会議所で開催されていたSNS活用セミナーで当拠点の存在を知り、今回の相談に至った。

販促物制作のコスト削減と

苦手なSNSツールの導入が課題

COはまず、現在の状況についてヒアリングを開始。筆まめで作成したDMはがきでの販売促進を中心に、電話と個人用LINEで予約の受付を行っていた。しかし、DM送付にかかる郵便料金のコスト削減が課題であった。

主な顧客層が50～60代で、スマートフォンを使い始める方が多いことに注目し、LINE公式アカウントを活用して友だち登録時や誕生日限定のクーポン配信を行うことで、DM送付にかかる郵便料金のコスト削減につながると判断した。また、R相談者自身SNSが苦手であることは、スマートフォン操作になれていないお客様の立場で、予約の方法やクーポンの使い方などが伝わりやすいよう、無料のオンラインデザインアプリ「Canva

(キャンバ)」を併用してリッチメニューやクーポン画像の準備に取り組むことができることと判断した。

LINE公式アカウントおよびCanvaの導入とスキルアップ

まずはLINE公式アカウントの導入を始めたこととお知らせするために、GoogleビジネスプロフィールおよびInstagramからの情報発信を行うことと、二次元コードからLINE友だち登録が簡単にできるよう店内ポップの作成から開始した。友だち登録済みと未登録をすぐに分類するため、紙ベースのカルテに付箋を貼りスタッフとの情報共有を進められるよう、顧客情報や予約管理に対して大幅な改良を行った。また、営業カレンダーやお知らせ内容LINE公式アカウントでの配信に限らず、

プリントしてお客様の目に留まりやすいように店内へ掲示することを提案。相談者は販促物作成をスムーズに行えるよう、当拠点で開催しているオンラインセミナーへも積極的に参加するよう努めた。

リピート利用の顧客増加で売上が120%アップ！

相談者はLINE公式アカウントやCanvaなどを積極的に活用した結果、リピーターが増加。顧客の口コミでメンズカットの需要も増え、売上は前年比120%増、販促物制作にかかるコストも前年比40%減を達成した。今後は、更なる新規顧客およびリピーターの獲得を目指し、InstagramやGoogleビジネスプロフィールを活用して、より多くの潜在顧客にアプローチできるよう情報発信の強化と認知度の向上を目指していく。

相談者からひとこと

LINE公式アカウントやCanvaなど苦手分野への挑戦で不安が多かったですが、COから丁寧にアドバイスいただき、自分のペースで身につけることができ自信に繋がりました。また、オンラインセミナーを短い時間で複数回実施されることで、隙間時間を活用してスキルアップもできました。これからもよろしくお願いいたします。



有限会社
ドリーム・
ワークス
代表
中島 繁美氏

<事業者様概要>

平成14年10月に山口県防府市の中心部付近で美容室を創業。最高齢は95歳のお客様で、50～60代の女性を中心に年齢とともに変わる髪の悩みに寄り添い、一人ひとりに合わせた丁寧な施術を行う。