

消えた美容室の売上を一般市場から奪回するプロジェクト Vol.6

～ 美を形にする happycompany ～



セミナー風景

貴店が ダントツNo. 1サロンになる ランチェスター戦略とは

1: 商品戦略

- ・3ヶ月に一度の新Menuで、造形美+知性美が提供出来るスタイリストになると [商品力UP](#)
- ・365日毎日、本質的に美しくなる知識の提供とトータルに1つのブランドで結果が出る商品を選ぶ(髪・頭皮・スキン・ボディ・バス・サプリ)

2: 地域戦略

- ・地域でナンバー1になることが必達
- ・もし現在ナンバー1でなければ地域を狭くしてナンバー1に

3: 客層戦略

ロイヤルユーザーの構築(生涯顧客)

- ・年間24万円以上美しくなることに投資していただけるお客様作り
- ・来店頻度は毎月来店していただけるお客様作り(年間12万)
- ・毎日ホームケアをしていただけるお客様作り(年間12万)

上記3つの「戦略」をもとに、一步を踏み出しリスクをとる!

結果の出る道具(商品)しか続かない

感謝

ハートスタッフ。 木納 基雄