

メッセージ活用の基本① まずは土台づくり

美容室編

① 目的を決める



② まずは目的を1つ



③ 初期設定を整える



④ 次のステップへ



ポイント: 最初は『目的』『プロフィール』『あいさつ』を整える



※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本② 登録者を増やす

美容室編

1 課題を確認する



2 解決策を考える



3 登録案内の設置例



4 お客様が登録するメリット



ポイント: 店頭・会計時・SNSで登録の入口を作る

初回トリートメント
500円OFF

メッセージ活用の基本③ あいさつメッセージ

美容室編

① 悩みを確認する



② 基本の3つを伝える

まずはこの3つを
入れましょう



お礼



届く内容



予約案内

③ あいさつメッセージの例



④ お客さまも安心!



ポイント: あいさつは『お礼』『届く内容』『次の行動』

※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本④ 下部メニュー

美容室編

① 課題を確認する



② 解決策を考える



③ 下部メニューの例



④ お客様にもメリット!



ポイント: 下部メニューは、お客様が迷わず動ける入口



※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本⑤ 予約導線を作る

美容室編

1 課題を確認する



2 解決策を考える



3 予約フォームの例



4 事前に準備できて安心!



ポイント:

予約は『日時』『メニュー』『担当』『相談内容』が
わかる形にする



※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本⑥ 再来店につなげる

美容室編

① 現状を確認する



② フォローのタイミングを決める



③ リマインドメッセージの例



④ お客様の行動を促す



ポイント: 再来店は、ちょうどいい時期に思い出してもらおう



※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本⑦ キャンペーン・クーポン

美容室編

① 目的を決める



② アイデアを考える



③ キャンペーンの見せ方例



④ お客様の反応



ポイント: 特典は続けられる範囲で作る

特典アイデアMEMO

- トリートメント 500円OFF
- ヘッドスパ 10分サービス
- 前髪カット無料
- 平日限定クーポン
- 誕生日クーポン



※特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本⑧ 配信のコツ

美容室編

① 内容に迷う



② バランスを考える



③ 配信計画を作る

週や月ごとにテーマを決めて計画的に配信！

	月	火	水	木	金	土	日
1週目	💡	☂️	—	—	📅	—	—
2週目	🔔	—	—	🔔	—	—	—
3週目	💡	📅	—	—	—	🔔	—
4週目	—	—	🔔	—	—	—	📅

配信メッセージの例



④ お客様に届く



ポイント: 配信は『役立つ』『思い出す』『予約しやすい』内容にする



※ 特定サービスの公認・提携を示すものではありません

メッセージ活用の基本⑨ よくある質問を自動化

美容室編

1 同じ質問が多い



2 FAQを用意



3 自動返信の例



4 施術中も安心



ポイント: よく聞かれることから自動応答にする

よくある質問の例 MEMO

- 営業時間
- 定休日
- アクセス
- 駐車場
- 支払い方法
- キャンセル規定
- 予約方法



メッセージ活用の基本⑩ 事例編

美容室編

① 事例：Hair Salon Lumi

まずはこの3つの目的を決めました！

Hair Salon
Lumi

目的



予約を増やしたい



再来店につなげたい



新メニューを知ってほしい

② やったこと

小さく始めて、続けやすく整えました

実施したこと

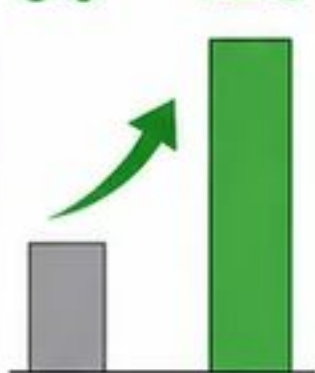
- 登録導線
- 予約ボタン
- 登録特典
- 月2回配信
- 来店後フォロー

③ 3か月後の変化

取り組みを続けた結果、しっかり成果が出ました！

登録者

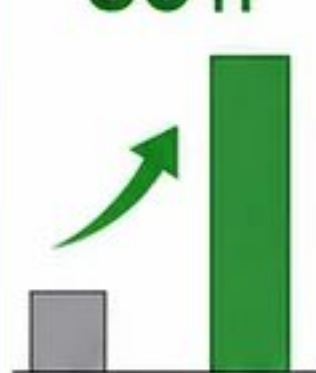
80→420



開始時 3か月後

チャット経由予約

35件



開始時 3か月後

再来店率アップ



💡 目的を決めて、コツコツ続けることでお客様とのつながりが強くなりました！

④ 続けると効果が見える

小さく始めても、続けると効果が見えるんだね！

ポイント： 登録導線 → 予約導線 → 再来店フォロー



美容室向け メッセージ活用まとめ

— ◆ 予約・再来店につなげる基本ステップ ◆ —

これなら
お客様との
つながりを
作れそう!

まずは
できるところ
からで
大丈夫です

1

登録導線を作る

店頭・会計時・SNS



お客様が登録しやすい
場所に案内を設置して、
つながりの入口を増やします

2

予約しやすくする

下部メニュー・予約フォーム



メニューや予約フォームを整え、
お客様が迷わずスムーズに
予約できるようにします

3

再来店を促す

フォロー配信・FAQ



来店後のフォローや役立つ情報、
よくある質問の自動対応で、
再来店のきっかけを作ります

小さく始めて、 続けながら育てていきましょう

お客様との関係が深まり、
お店のファンが増えていきます!

まずはここから!

- ✓ できることを1つ決める
- ✓ 1週間で準備してみる
- ✓ 継続して効果を確認する



お客様との
つながりUP



予約・売上の
安定化



お店のファンが
増える



長く選ばれる
サロンへ