

LiLiエステサロン

9月新規顧客獲得キャンペーン企画書

夏疲れリセット 美肌＆ボディ メンテナンス体験キャンペーン

ビジュアル資料（AI活用プロンプト付き）

企画書のもくじ

本企画書では、9月新規顧客獲得キャンペーンの具体的な戦略と実行計画を網羅しています。

企画概要

- 企画タイトル・キャッチコピー
- 企画背景・目的とKPI
- ターゲット設定

キャンペーンコンセプト・内容

- キャンペーンコンセプト
- 3つの体験コースとオファー設計

告知・集客導線の全体設計

- 各SNS・媒体運用方針
- キャンペーン告知・投稿文例

各媒体の役割分担まとめ

効果的な集客のための連携と戦略

スタッフ運用・法令対応

成功のためのポイントと注意事項

効果測定とまとめ

- キャンペーン終了後の効果測定
- 新規集客の仕組み構築





企画概要

基本情報

実施店舗：LiLiエステサロン
対象地域：神戸市三宮を中心とした生活圏・通勤圏
実施期間：9月1日〜9月30日
対象サービス：フェイシャル・痩身・リラクゼーション

キャンペーンの目的

1. 地域のお客様との接点を増やす
2. 初回体験メニューで来店ハードルを下げる
3. カウンセリングと個別提案で次回予約につなげる
4. LINE登録・口コミ・紹介で継続的な集客基盤をつくる

単なる「安いキャンペーン」ではなく、無料カウンセリング・状態チェック・個別提案・ホームケアアドバイス・LINEフォロー・次回予約特典・紹介特典を組み合わせた「夏疲れリセット体験」として展開します。

企画タイトル・キャッチコピー

夏を頑張った肌と身体に、秋を迎えるためのご褒美ケア。

メインタイトル

夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験キャンペーン

サブタイトル

夏の紫外線、冷房、むくみ、疲れを9月のうちにやさしくリセット

一言説明

神戸・三宮のLiLiエステサロンが、フェイシャル・痩身・リラクゼーションから選べる9月限定の初回体験キャンペーンを実施します。

タイトル別案

案1

秋支度ビューティーリセットキャンペーン

案2

神戸三宮・夏疲れ回復エステ体験

案3

夏をリセット 私を整えるご褒美エステ

企画背景

現在の集客課題

- サロンの存在が地域に十分知られていない
- 初めての利用に対する価格・勧誘への不安
- 各メニューの違いが伝わりにくい
- Instagram・Googleマップ・LINE・HPが連動していない
- 初回体験後のフォロー・次回予約の仕組みが弱い

地域のお客様のニーズ

- 仕事帰りや買い物のついでに利用したい
- 夏の紫外線・乾燥・冷えやむくみをケアしたい
- 自分に合う施術を相談したい
- 高額コースではなく、まずは一度試したい
- 強い勧誘を受けずに安心して利用したい

競合との差別化ポイント

丁寧なカウンセリング

状態に合わせた個別提案

勧誘なし

安心して体験できる環境

ホームケア提案

施術後の日常ケアまで支援

地域密着型

三宮で通いやすいサロン

目的と推奨KPI

6つの目的

1. 集客：新規顧客との接点を増やす
2. 売上：初回体験売上確保・次回導線構築
3. 認知：「三宮のフェイシャル・痩身・リラクゼーションサロン」として認知拡大
4. リピート：初回来店時に次回予約を案内
5. 顧客満足：丁寧なカウンセリングと信頼関係の構築
6. スタッフ運用：接客手順・カウンセリング項目の標準化

推奨KPI（目安）

20件

新規予約数

50%

次回予約率

30人

LINE新規登録

5件

口コミ投稿数

新規問い合わせ30件・新規来店15件以上・紹介3件以上・キャンセル率15%以下を目標とします。



ターゲット設定



メインターゲット

神戸市三宮周辺に勤務・居住する**30代〜50代女性**。仕事・家事・育児で自分のケアを後回しにしがちで、夏の肌疲れ・むくみ・身体の重さを感じている方。



サブターゲット

20代後半の美容意識が高い女性、50代以降で肌や体型の変化を感じている女性、結婚式・イベントを控えている方、三宮周辺で働く会社員や買い物客。



予約を迷う理由

料金の不明確さ、追加料金への不安、強い勧誘への懸念、自分に合うメニューが分からない、エステ自体が初めてで不安、予約方法が面倒。

キャンペーンコンセプト

> 夏を頑張った肌と身体を、秋に向けてやさしく整える。自分に合うケアが見つかる、三宮の地域密着型エステ体験。

お客様に提供する価値

- 自分の肌や身体の状態を知る時間
- 日頃の疲れから離れてリラックスする時間
- 自分に合うケア方法を知る機会
- 秋以降も調子を整えるためのアドバイス
- 気軽に相談できる身近な美容パートナー

割引だけに頼らない価値訴求

- 個別カウンセリング
- 肌・身体の状態チェック
- 施術メニューの個別設計
- ホームケアアドバイス
- LINEアフターフォロー
- 紹介者・紹介された人双方への特典

キャンペーン内容：3つの体験コース



A. 夏ダメージ集中フェイシャル

対象の悩み：乾燥・ごわつき・毛穴・くすみ・化粧のりの悪さ

カウンセリング→肌状態チェック→クレンジング→フェイシャルケア→保湿ケア→ホームケアアドバイス



B. むくみ・ボディラインケア

対象の悩み：脚やお腹のライン・冷え・むくみ・身体の重さ・秋に向けた体型管理

カウンセリング→身体の状態チェック→対象部位への痩身ケア→生活習慣アドバイス→自宅ケア提案



C. 夏疲れリラクゼーション

対象の悩み：疲労感・首や肩の重さ・冷房による冷え・リフレッシュ不足・睡眠の質

カウンセリング→疲れの状態確認→リラクゼーション施術→セルフケアアドバイス→施術後の過ごし方案内

推奨構成：カウンセリング15分＋施術45〜60分＋アフターカウンセリング10分　合計70〜85分程度

価格・特典・利用条件

価格設定

6,600円

初回体験価格
（通常価格9,900円）

実施期間：9月1日〜9月30日
対象：初めて利用する方
予約：事前予約制・1人1回限り

推奨特典一覧

- 初回カウンセリング無料
- 肌・身体の状態チェック付き
- ホームケアアドバイスシート
- LINEアフターフォロー
- 事前予約特典（ヘッドケアまたはハンドケア10分追加）
- SNSフォロー特典（ホームケアサンプル）
- LINE登録特典（次回オプション特典・優先案内）
- 次回予約特典（当日または7日以内で追加ケア）
- 紹介特典（紹介者・紹介された方双方に追加ケア）

オファー設計

1

メインオファー

9月限定・選べる夏疲れリセット体験。無料カウンセリング・状態チェック・選べる施術・ホームケアアドバイス・LINEアフターフォローを含む。

2

限定性・緊急性

9月限定・初回利用者限定・1日2名限定・合計30名限定・人気時間帯は先着順。過度にあおらず、自然な理由（季節性・期間）を伝える。

3

安心材料

無理な勧誘なし・料金事前明示・追加料金は施術前に説明・カウンセリング後に内容確認・LINEで事前相談可能・都度払い可能。

4

CTA（行動喚起）

LINEで「9月体験希望」と送ってください。スタッフが空き状況をご案内します。メニューが決まっていなくても相談可能です。

> 「どのコースを選べばよいか分からない方は、予約時に『相談して決めたい』とお伝えください。お悩みを伺いながら、一緒に決めていきます。」

告知・集客導線の全体設計



媒体ごとに異なる予約方法を設定しすぎず、最終的には**LINEまたは予約フォームへ集約**します。Instagram・Facebook・X・Googleマップ・ブログ・ブログなど各媒体の役割を明確にし、一貫した導線を構築することが重要です。

SNS戦略

Instagram・Facebook・X 運用方針

📸 Instagram

目的：認知拡大・雰囲気伝達・予約誘導
頻度：フィード週2〜3回・リール週1〜2回・ストーリーズ1日1〜3回
タイミング：朝7〜9時・昼12〜13時・夜19〜22時
CTA：「LINEで9月体験希望と送ってください」

👥 Facebook

目的：30〜60代への認知拡大・地域コミュニティへの情報提供
頻度：週1〜2回
タイミング：平日朝・平日夜・土日午前中
CTA：「詳しくはLINEまたはホームページへ」

🐦 X（旧Twitter）

目的：短い情報の繰り返し発信・空き状況の即時告知
頻度：週3〜5回
タイミング：朝・昼休み・夕方・当日空き枠発生時
CTA：「詳細・予約はプロフィールのリンクへ」

デジタル集客

Googleビジネスプロフィール・LINE公式アカウント

Googleビジネスプロフィール

目的：「三宮 エステ」検索からの予約増加・店舗信頼性向上

- 投稿頻度：週1回（月曜または木曜）
- 掲載内容：キャンペーン情報・価格・期間・店舗写真・予約方法
- 「神戸市三宮」「エステ」を自然に入れる
- 口コミへの返信を行う

LINE公式アカウント

目的：予約受付・既存顧客案内・来店後フォロー

- 9月中に3〜4回配信
- 8月下旬：先行案内
- 9月1日：開始案内
- 9月中旬：空き状況案内
- 9月下旬：受付終了前案内

CTA：「このトーク画面に『体験希望』と返信してください」

WEBコンテンツ

ホームページ・LP・ブログ



ホームページ

キャンペーンバナー・対象メニュー・料金・特典・施術の流れ・スタッフ紹介・FAQ・予約ボタンを掲載。スマートフォン対応必須。ページ上部と下部に予約ボタンを設置。



LP（ランディングページ）

1ページにキャンペーン情報を集約。ファーストビュー→悩み→理由→コース→特典→感想→FAQ→CTA の構成。CTAをページ内に3回以上設置。空き状況を週1回更新。



ブログ

Google検索からの流入増加が目的。週1回投稿。推奨テーマ：夏の紫外線ダメージケア・冷えやむくみのセルフケア・エステ初めての方へ・フェイシャル/痩身/リラクゼーションの選び方。

オフライン集客

店頭POP・チラシ・既存顧客・口コミ

店頭POP・チラシ

店頭POP：入口・受付・カウンセリングスペース・会計場所に設置。タイトル・価格・期間・QRコードを大きく表示。

チラシ：三宮周辺の美容室・カフェ・クリニック・地域施設・既存顧客への手渡し。チラシ専用キーワードを設定して問い合わせ経路を確認。

既存顧客・口コミ・地域連携

既存顧客案内：8月下旬と9月中旬に配信。紹介特典を案内し、家族・友人への紹介を促進。

口コミ：満足度が高いお客様にのみ自然にお願い。QRコード付き口コミ案内カードを用意。

地域コミュニティ：地域Facebookグループ・商店街・近隣企業の福利厚生・周辺店舗との相互紹介を活用。

CHAPTER 10

キャンペーン告知・投稿文（AI活用プロンプト）

以下のプロンプトは、ChatGPTなどの生成AIにそのまま入力して使用できます。料金・住所・営業時間・予約URLなどを実際の情報に変更してご活用ください。

Instagram

Facebook

X（旧Twitter）

Googleビジネスプロフィール

LINE公式アカウント

ホームページ

ブログ

LP

INSTAGRAM

Instagram：AI活用プロンプト

以下のプロンプトをそのままChatGPTなどに入力してください。

あなたは、地域密着型エステサロンのInstagram運用に詳しいSNSマーケターです。
以下の情報をもとに、Instagramのキャンペーン告知投稿文を作成してください。

【店舗名】LiLiエステサロン
【地域】神戸市三宮
【キャンペーン名】夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験キャンペーン
【実施期間】9月1日〜9月30日
【対象】初めて来店する30代〜50代の女性
【対象メニュー】フェイシャル、痩身、リラクゼーションから選択
【特典】無料カウンセリング、状態チェック、ホームケアアドバイス、LINEアフターフォロー
【価格】初回体験6,600円
【安心材料】無理な勧誘なし、事前予約制
【予約方法】LINEで「9月体験希望」と送信

条件：最初の2行で興味を引く／夏の紫外線・冷房・むくみ・疲れに触れる
神戸市三宮の地域名を自然に入れる／押し売り感を出さない
スマートフォンで読みやすく改行する／絵文字は5個以内
予約を促す文章を最後に入れる
地域名とサービス名を含むハッシュタグを10個提案する

INSTAGRAM

Instagram：投稿例

夏の疲れ、秋まで持ち越していませんか？

紫外線による肌の乾燥、冷房による冷えやむくみ、取れにくい身体の疲れ。

LiLiエステサロンでは、9月限定で「夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験キャンペーン」を実施します。

お悩みに合わせて、次の3つからお選びいただけます。
・夏ダメージ集中フェイシャル
・むくみ・ボディラインケア
・夏疲れリラクゼーション

初めての方には、無料カウンセリングと状態チェックを行い、今の肌や身体に合うケアをご提案します。無理な勧誘は行っていませんので、エステが初めての方も安心してご相談ください。

9月1日〜9月30日限定　初回体験 6,600円
ご予約は、LINEで「9月体験希望」と送ってください。



#神戸エステ #三宮エステ #神戸フェイシャル #三宮フェイシャル #神戸痩身 #三宮リラクゼーション #夏疲れケア #肌メンテナンス #むくみケア #LiLiエステサロン

FACEBOOK

Facebook：AI活用プロンプト＆投稿例

AI活用プロンプト

あなたは、地域密着型ビジネスのFacebook集客に
詳しいマーケティング担当者です。

LiLiエステサロンが9月に実施する新規顧客向け
キャンペーンのFacebook投稿文を作成してください。

含める内容：
- 神戸市三宮のエステサロンであること
- 夏の紫外線・冷房・むくみ・疲れへの共感
- フェイシャル・痩身・リラクゼーションから選べること
- 無料カウンセリング付き・ホームケアアドバイス付き
- 無理な勧誘がないこと
- 期間：9月1日〜9月30日
- 初回体験価格：6,600円
- LINEから予約できること

300〜500文字程度で、地域のお客様に
親しみやすく、安心感が伝わる文章にしてください。

Facebook投稿例

9月は、夏の間に受けた紫外線や冷房の影響が、肌や身体に現れやすい時期です。

「肌が乾燥する」「化粧のりが気になる」「脚がむくむ」「身体の疲れが取れない」と感じていませんか？

神戸市三宮のLiLiエステサロンでは、9月1日から30日まで、初めての方を対象に「夏疲れリセット体験キャンペーン」を実施します。

フェイシャル・痩身・リラクゼーションの3つから、お悩みに合うコースをお選びいただけます。初回体験価格は6,600円。無理な勧誘は行っていません。

ご予約・ご質問は、LINEで「9月体験希望」とお送りください。

X（旧TWITTER）

X：AI活用プロンプト＆投稿例

AI活用プロンプト

神戸市三宮のLiLiエステサロンが実施する9月限定キャンペーンについて、
Xの投稿文を5パターン作成してください。

条件：1投稿140文字以内／夏疲れ・フェイシャル・痩身・リラクゼーションのいずれかを入れる
9月限定・初めての方向けであることを伝える／LINE予約へのCTAを入れる
売り込み感を抑える／ハッシュタグは2〜3個
空き状況投稿・悩み共感投稿・期限案内投稿を含める

投稿例1：開始告知

夏の紫外線や冷房で、肌や身体に疲れが残っていませんか？三宮のLiLiエステサロンでは、9月限定の初回体験を実施中です。フェイシャル・痩身・リラクゼーションから選べます。ご予約はLINEへ。 #三宮エステ #夏疲れケア

投稿例2：空き状況

今週の9月限定体験に空きがございます。「どのコースが合うか分からない」という方は、カウンセリングで相談してから決められます。LINEで「体験希望」とお送りください。 #神戸エステ #三宮

投稿例3：期限案内

9月限定の夏疲れリセット体験は、今月末までです。秋に向けて肌や身体を整えたい方へ。無理な勧誘はありません。予約前のご質問もLINEで受け付けています。 #三宮エステ #フェイシャル

GOOGLE・LINE

Googleビジネスプロフィール：AI活用プロンプト＆投稿例

AI活用プロンプト

あなたは、Googleビジネスプロフィールを活用した
地域店舗集客の専門家です。

以下の内容をもとに、Googleビジネスプロフィールの
最新情報投稿文を作成してください。

【店舗名】LiLiエステサロン
【地域】神戸市三宮
【実施期間】9月1日〜9月30日
【キャンペーン】夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験
【対象】初めて来店する方
【メニュー】フェイシャル、痩身、リラクゼーション
【価格】6,600円
【特典】無料カウンセリング、状態チェック、ホームケアアドバイス
【予約方法】LINEまたは予約フォーム
【安心材料】無理な勧誘なし、事前予約制

条件：250〜400文字／「神戸市三宮」「エステ」を自然に入れる
期間・価格・予約方法を明記／誇大表現を避ける

Googleビジネスプロフィール投稿例

神戸市三宮のLiLiエステサロンでは、9月1日〜9月30日まで、初めての方を対象とした「夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験キャンペーン」を実施します。

夏の紫外線による肌の乾燥、冷房による冷えやむくみ、身体の疲れが気になる方におすすめです。フェイシャル・痩身・リラクゼーションの3つからお選びいただけます。

初回体験価格は6,600円。無料カウンセリング・状態チェック・ホームケアアドバイス付き。事前予約制です。LINEまたは予約フォームからお問い合わせください。

LINE公式アカウント

LINE公式アカウント：AI活用プロンプト＆配信例

AI活用プロンプト

あなたは、エステサロンのLINE公式アカウント運用に
詳しいコピーライターです。

LiLiエステサロンの9月限定キャンペーンを案内する
LINE配信文を作成してください。

条件：400文字以内／最初に季節のあいさつを入れる
夏の肌や身体の疲れに触れる
3つのコースから選べることを伝える
初回体験価格6,600円・期間9月1日〜9月30日
無料カウンセリング付き・無理な勧誘なし
「体験希望」と返信して予約できる
絵文字は5個以内・スマートフォンで読みやすく改行する

LINE配信例

こんにちは。LiLiエステサロンです。

9月に入り、少しずつ秋の気配を感じる季節になりました。夏の紫外線や冷房による肌の乾燥、むくみ、身体の疲れが気になっていませんか？

9月限定で、初めての方向けの「夏疲れリセット体験」を実施します。

・夏ダメージ集中フェイシャル
・むくみ・ボディラインケア
・夏疲れリラクゼーション

初回体験価格：6,600円　期間：9月1日〜9月30日
無料カウンセリング付き・無理な勧誘はありません。

ご予約は、このLINEに「体験希望」と返信してください。

ホームページ

ホームページ：AI活用プロンプト

あなたは、地域密着型エステサロンのWeb集客とコピーライティングに詳しいWebディレクターです。

神戸市三宮のLiLiエステサロンが実施する9月限定キャンペーンについて、
ホームページ掲載用の告知文章を作成してください。

以下の構成で作成してください：
1. 見出し　2. 導入文　3. このような方におすすめ
4. 3つの体験コース　5. 初回特典　6. 料金・期間
7. 安心して利用できる理由　8. 予約方法　9. 注意事項　10. CTA

条件：初めての方にも分かりやすい／神戸市三宮の地域名を入れる
無理な勧誘がないことを伝える／価格と利用条件を明確にする
医療的な効果を断定しない／スマートフォンで読みやすい文章にする

ホームページ

ホームページ：掲載例

9月限定・夏疲れリセット体験

夏の紫外線や冷房、暑さによる疲れを、秋まで持ち越していませんか？神戸市三宮のLiLiエステサロンでは、9月1日から30日まで、初めての方を対象にキャンペーンを実施します。

このような方におすすめです

- 肌の乾燥やごわつきが気になる
- 脚や身体のむくみが気になる
- 疲れが取れにくい
- 自分に合うエステメニューを知りたい
- エステを初めて利用する

初回体験に含まれるもの

- 無料カウンセリング
- 肌または身体の状態チェック
- 選べる施術
- ホームケアアドバイス
- LINEアフターフォロー

料金・期間

初回体験価格：6,600円
実施期間：9月1日〜9月30日
対象：LiLiエステサロンを初めて利用する方
予約：事前予約制

無理な勧誘は行っていません。ご予約は、LINEで「9月体験希望」と送ってください。



ブログ

ブログ：AI活用プロンプト

あなたは、地域エステサロンのSEO記事作成に詳しいWebライターです。

神戸市三宮のLiLiエステサロンのブログ記事を作成してください。

【記事テーマ】夏の紫外線や冷房による肌・身体の疲れを9月にケアする理由
【想定読者】三宮周辺に住む、または勤務する30代〜50代女性
【目的】読者の悩みを解決し、9月限定体験キャンペーンへ自然に案内する
【キャンペーン】フェイシャル、痩身、リラクゼーションから選べる初回体験
【期間】9月1日〜9月30日　【価格】6,600円
【特典】無料カウンセリング、状態チェック、ホームケアアドバイス
【予約方法】LINE

以下の構成で1,500〜2,000文字の記事を作成してください：
1. タイトル　2. 導入文　3. 夏の肌に起こりやすい変化
4. 夏の身体に起こりやすい変化　5. 9月にケアするメリット
6. 自宅でできる簡単ケア　7. サロンケアを活用する方法
8. LiLiエステサロンのキャンペーン案内　9. まとめ　10. CTA

専門用語を使いすぎず、効果を断定せず、地域のお客様に分かりやすい文章にしてください。

ブログ

ブログ：導入文例

> 夏が終わりに近づく9月は、肌や身体に夏の疲れが現れやすい時期です。「最近、肌が乾燥する」「化粧のりが悪い」「脚がむくみやすい」「身体が重い」と感じることはありませんか？

夏は、紫外線・汗・冷房・睡眠不足など、肌や身体にさまざまな負担がかかります。そのまま秋を迎えると、空気の乾燥や気温の変化によって、さらに不調を感じることもあります。

今回は、夏の肌や身体に起こりやすい変化と、9月に始めたいケアについて、神戸市三宮のLiLiエステサロンが分かりやすくご紹介します。



LP

LP：AI活用プロンプト

あなたは、地域密着型エステサロンのLP設計、Web集客、コピーライティングに詳しい
マーケティングディレクターです。

以下の情報をもとに、LiLiエステサロンの9月限定キャンペーンLPの
構成と掲載文章を作成してください。

【店舗名】LiLiエステサロン　【地域】神戸市三宮
【目的】新規顧客の獲得
【キャンペーン名】夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験キャンペーン
【期間】9月1日〜9月30日　【対象】初めて来店する30代〜50代女性
【メニュー】フェイシャル、痩身、リラクゼーションから選択
【価格】6,600円
【特典】無料カウンセリング、状態チェック、ホームケアアドバイス、LINEアフターフォロー
【安心材料】無理な勧誘なし、事前予約制、メニュー相談可能
【予約方法】LINEで「9月体験希望」と送信

構成：①ファーストビュー ②お客様の悩み ③9月にケアする理由
④キャンペーン内容 ⑤選べる3つのコース ⑥初回特典
⑦選ばれる理由 ⑧初回来店の流れ ⑨お客様の感想枠
⑩料金・利用条件 ⑪よくある質問 ⑫店舗情報 ⑬最終CTA

条件：スマートフォンで読みやすい／各セクションに見出しを付ける
押し売り感を出さない／CTAをページ内に3回以上設置
医療的な効果を断定しない／地域名を自然に入れる

LP

LP：ファーストビュー例

夏を頑張った肌と身体に、
秋を迎えるためのご褒美ケア。

神戸市三宮・LiLiエステサロン

9月限定	初回体験 6,600円	安心保証
夏疲れリセット 美肌＆ボディメンテナンス体験	無料カウンセリング・ホームケアアドバイス付き	無理な勧誘はありません

LINEで「9月体験希望」と送って空き状況を確認する

LP構成

LP：推奨ページ構成

①〜③：認知・共感・理由

ファーストビュー→お客様の悩み→9月にケアする理由

④〜⑥：内容・コース・特典

キャンペーン内容→選べる3つのコース→初回特典

⑦〜⑨：信頼・流れ・感想

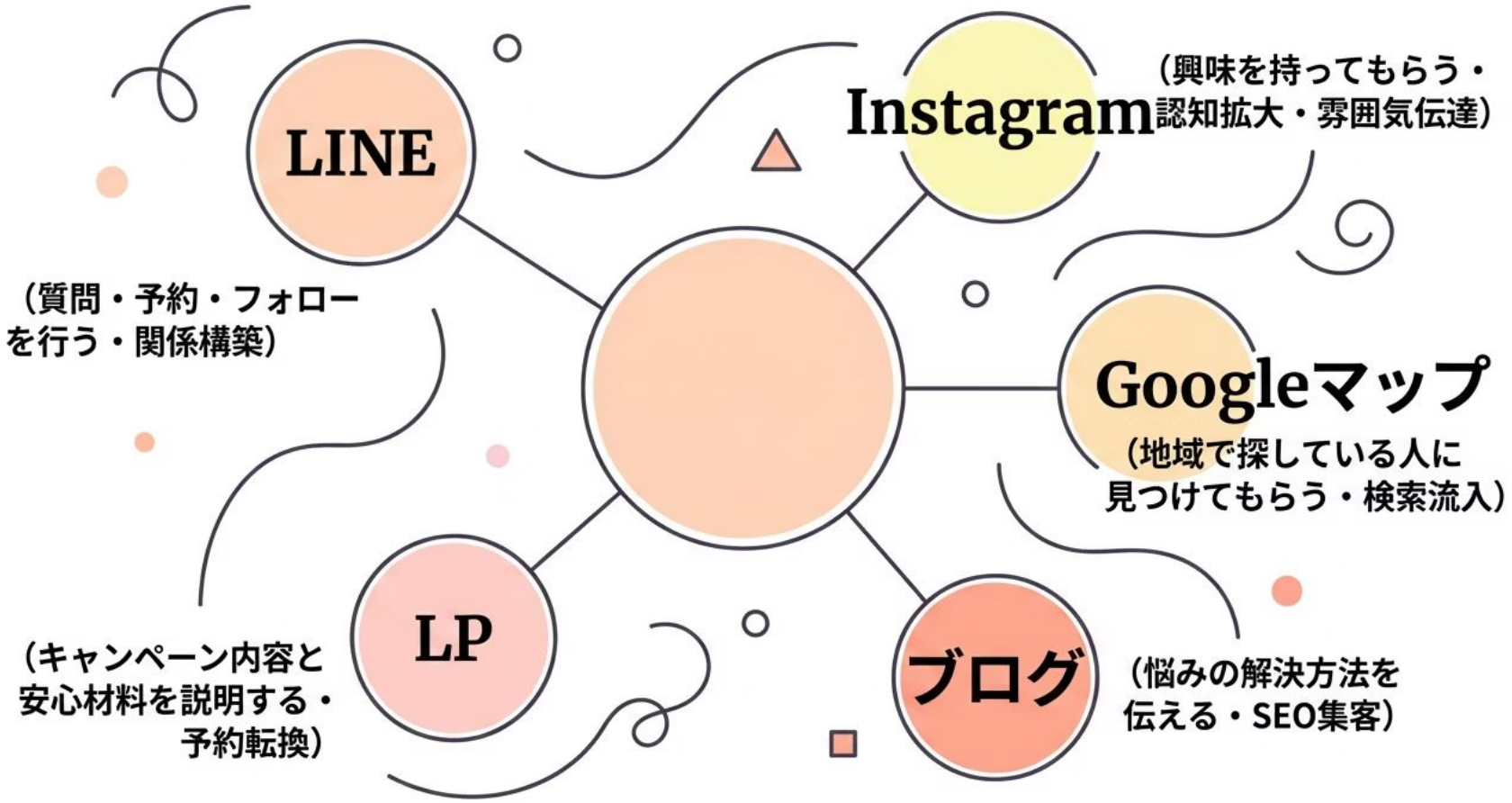
選ばれる理由→初回来店の流れ→お客様の感想枠

⑩〜⑬：条件・FAQ・CTA

料金・利用条件→よくある質問→店舗情報→最終CTA

CTAはページ内に3回以上設置。スマートフォンでの読みやすさを最優先にしてください。

各媒体の役割分担まとめ



各媒体を別々に運用するのではなく、役割分担を明確にして連携させることが重要です。最終的にはすべての導線をLINEまたは予約フォームへ集約します。



スタッフ運用・声かけのポイント

スタッフからの声かけ例

「9月は、夏の疲れが肌や身体に出やすい時期なので、初めての方向けの体験キャンペーンをご用意しています。ご家族やご友人で気になる方がいらっしゃれば、こちらの案内をお渡しください。」

声かけの注意点

- 全員に同じ内容を機械的に案内しない
- お客様の悩みに関連する場合に伝える
- 強く勧めず、情報提供として案内する
- キャンペーン説明を統一する
- カウンセリング項目を標準化する
- 来店経路・悩みを記録する

注意事項・法令対応

表現規制

- 「必ず痩せる」「治る」「改善する」などの断定表現を避ける
- 医療行為と誤解される表現を使用しない
- 化粧品・施術に関する表現は関連法令に配慮する

個人情報・同意

- ビフォーアフター写真を使用する場合は本人の同意を得る
- 施術内容や効果には個人差があることを記載する
- 口コミの見返りとして過度な利益を提供しない

料金・キャンセル

- 追加料金がある場合は事前に明記する
- キャンセル規定を予約前に伝える
- 体調や肌状態によって施術内容を変更する場合がある旨を記載する

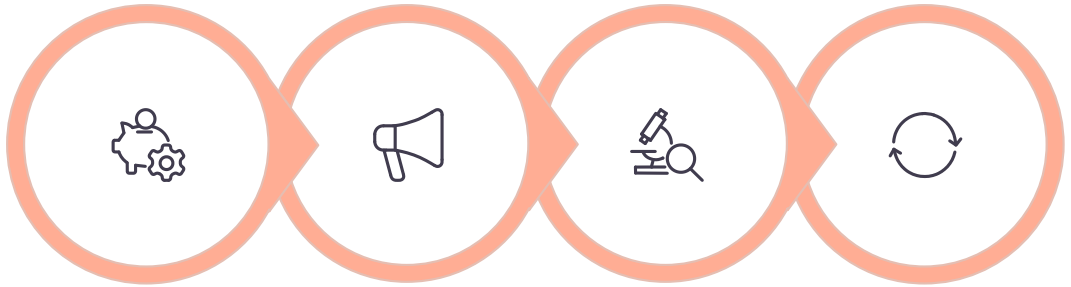
キャンペーン終了後の効果測定

確認すべき数値

- どの媒体から問い合わせが来たか
- 問い合わせから予約につながった割合
- 予約から実際に来店した割合
- 3コースのうち、どれが選ばれたか
- 次回予約につながった割合
- LINE登録者数・口コミ数・紹介数
- お客様から多く出た質問や不安

次のキャンペーンへの活用

これらを記録することで、10月以降のキャンペーンや通常集客にも活用できる**「新規集客の仕組み」**が構築できます。



まとめ：新規集客の仕組みを構築する

01

気づき・認知

夏の肌や身体の悩みに気づいてもらい、LiLiエステサロンを知ってもらう

02

安心・予約

店内・スタッフの雰囲気を伝え、初回体験の内容と料金を明確にし、LINEから簡単に予約できるようにする

03

体験・提案

丁寧なカウンセリングと施術を提供し、ホームケアを案内してLINEでアフターフォローする

04

継続・紹介

次回予約を提案し、口コミや紹介につなげて継続的な集客基盤をつくる

今回のキャンペーンで重要なのは、初回価格を安く見せることだけではありません。認知から紹介まで一つの仕組みとして運用することで、LiLiエステサロンの持続的な新規顧客獲得が実現します。

