

素敵なお客様ばかりで
毎日胸がいっぱい..

を叶える方法♡

両思い 集客



ポイント

銀さお
シャンバラ王国

GIN&SAO'S ONLINE SALON

両思い集客

小池沙織

よくある失敗例

- 失敗例：いきなり集客を学ぶ
- 失敗例：ターゲット（ペルソナ）から決める
- 失敗例：他人の成功例に左右される
- 失敗例：問題が起きてから対処する
- 失敗例：問題を正しく修正できない
- 失敗例：論理を知らず、適当に価格を決める
- **場当たりのではなく体系的に学ぼう**



両思い集客



© GLAMMUSE

両思い集客を習得できると 起きるいいこと

- 単価が上がる
- リピート率が上がる
- 売上が安定する
- 新規集客が必要なくなる
- 無断キャンセルが減る
- 仕事で自分が安心して満たされる
- お客様とお客様以上の関係になれる
- 人間関係に応用できる



両思い集客



- 両思い集客とは：
自分のサービスを必要としている人を最初から狙って集めること
- 自分も相手も好き合っている人を集めること
- ご来店頂いてから好きになってもらうのではない
- 商品・サービスだけでなく
”あなたのことが好きな人“を集めることが両思い

両思い集客



- ・ 両思い集客とはつまり
「他の人ではなく、あなたにやってもらいたい」
「あなたから買いたい」
と言ってくれる人を集めること
- ・ これだから高単価が実現する
- ・ 自分自身も楽しいし、お客様の満足度も高い
- ・ 単価も高くなり、リピートにつながる

両思いに必要なこと



- **自己開示**

→ 自己開示することで自分のこと (いいも悪いも) を知ってもらい
その上で好きになってもらうことで本当の両思いとなれる

- **音楽バンドの例**

- “バンド”のファンは音楽性が変わってもファンで居続ける
- “楽曲”のファンの人は音楽性が変わるとファンでなくなる

- あなたのネイルやサロン、商品やサービスが好きな人ではなく
”あなた“のファンを増やそう！

- そのために自分の全てを自己開示をしよう

自己開示の罫

• 自分を嫌いだとファン化できない

- 人目を気にする、自分のことが嫌いだと自己開示がうまくできない
- 自分を取り繕って自己開示する
- かっこいい面だけ自己開示する
- これでは本当のファンはできない

• 自分を愛し、勇気をもって「神としての本当の自分自身」を自己開示することで真の両思いになれる

- 何でも自己開示しろという意味ではないので注意



自分がやりたいこと”の為の“仕事

- **人生の中の仕事で
仕事は人生ではない**
- **自分が“スピリットとして”本当に
やりたいことを仕事にすること！**
- **仕事が苦にならなくなり喜びになる**
- **仕事のための人生にしないこと！**



ビジネスの極論

- 形而上学を理解している
 - 人生の目的（理念）がわかっている
 - 両思い集客ができています
 - 両思いのファンがたくさんいる
 - 商品の質が良い
 - 自分を満たせている
 - 良いフローを組んでいる
- これらができていれば
間違えることはない



サロン集客とは



レベル1：

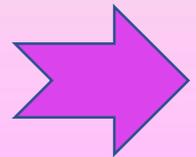
集客→接客

→技術→リピート

レベル2：

接客→技術

→リピート



満席になったら集客は要らなくなる！

サロン集客とは



ネット検索で

“地域で1ページ目”

に出ることが重要！

サロン集客とは



• インターネットでヒットが大前提！

- お客様は看板やチラシやクチコミだけでなく必ずネットで検索する
- ネットに情報がないのは存在しないのと一緒に
→情報がないと不安になる心理が働く
- インスタグラムだけで頑張っても決め手に欠ける
→合わせ技（フロー）で効果が倍増する

サロン集客とは



• ターゲットで使い分ける

- 自分のターゲット層の情報収集メディアを使い分ける必要がある
例:60代のお客様はインスタアカウントを持っていない方が多い

• 検索のされ方が重要

- 「地域名＋業界名」で検索し1ページ目に出ることが重要
- 2~3ページ目までは見ないので“ないのと一緒に”
- 1ページ目に出るまでは、辛抱強く努力するしかない

• 施術が下手だからお客様がこないのではなく “正しい集客ができていない”ことがほとんど



継続可能か？



- 一時的に無理してお金を作ることができる
- 死ぬまでずっとそれが続くと考えた時にそれは嬉しいですか？
- 明らかに自分が我慢をしないと回らない働き方や金額設定にしている方は多い
- 自分を満たせて喜びが持続可能な活動をやらないとどこかで疲弊し足が止まる

私の持続可能



- 人生は死んだ後まで続く
- 私は形而上学を知る前はワーカホリックで「もっとやらなければ」と自分を休ませることを許せなかった
- しかし永遠でギャラクティックな視点から考えると人を救うことは死んだ後までやり続けるとわかった
- 今では「休まなければ続けられないこと」が理解できた
以前の私のように休むことが許せない方は
エンソフィックレイで脳の石灰化を解くと良い

終わりに

- **本気でやりたい仕事にパワーを使おう！**
 - やりたいことが明確になると仕事は「**本当にやりたい仕事**」に変化する
 - この先もどうせ仕事するなら**“本当にやりたい仕事”**にしよう！
- **この先もずっとお金は必要**
 - お金が入る方法を知り、経路を作る
 - 早めに知識を身につけておくことが**重要**



終わりに

• 形而上学が基本、方法論は応用

- 経営、集客はやり方を知れば誰でもできる
- 形而上学が抜けていては仕事で成功しても苦しいだけ
- **みなさんには人生で最も重要な考え方、前提を星ラボでお伝えしている**



稼ぎ方に惑わされるな！！



- 稼ぎ方を知り実践する方が
お金が手に入って豊かになれるように思えるが
スピリットがやりたいことをやる以外
喜びと一緒にお金を稼ぐ方法はない
- スピリットのやりたいことの為に仕事をする人は
輝いて、お金も稼げて、何より楽しい
- やりたいことの追求をすることこそがお金を
手にする一番の近道

本格的に両思い集客を学ぶなら



より詳しい集客資料・動画が見れる
例：

- ・売れるHPの作り方
- ・ビジネスの基本ルール
- ・集客できるインスタの作り方
- ・SNS媒体の選び方
- ・写真について
- ・マーケティングフローについて
- ・実際のHP成功事例集 など



- ・あなた独自の状況にあわせて
実際に具体的な集客活動を進める
→目標金額、経済状況、体質、星座の性質
スキル、職種、実績
に合わせて完全オリジナルコンサル
- ・単発から長期間までコースを用意