



育毛かっさ

育毛かっさをサロンメニューに導入したら
お客様に喜ばれ、店販売上も大幅に増えた

というサロンが急増中

育毛かっさを行うメリット

✓ 一度の施術でお客様の目に見える効果があり、お客様に喜ばれる

毛が生えるまでには時間がかかるため、どのような育毛法・育毛剤でも育毛効果が目に見えて分かるまでは通常数ヶ月～半年以上などある程度の期間が必要です。

顧客満足度 UP

育毛かっさの場合、小顔・リフトアップ効果は一度の施術でお客様の目に見えて分かります。頭皮に薬用育毛剤メリディアンをつけてかっさただけで顔には一切触っていないのにあご～頬のフェイスラインがスッキリして小顔になる、ほうれい線が薄くなる、目が大きくなるなどの目に見える効果があり、お客様に喜んでいただけます。

✓ イベントなどでも施術しやすく、サロンの集客に使える

頭のかっさ / 排酸術はお客様に服を脱いでもらったり、メイクを落としてもらう必要がありません。また、施術するのにベッドは必要なく、椅子でも施術しやすいです。

そのため、イベントなどで気軽に体験してもらいやすく、見込み客・新規顧客の集客に活かしやすいです。

※イベントなどで頭かっさ / 排酸術の施術をさせてサロン集客に繋がられている方は多いです

例：イベントなどで1コイン（500円）などで育毛かっさの体験→効果を実感される→サロンに来店→リピーター化



集客 UP

✓ かっさに興味がなかった人、かっさを知らなかった人でも育毛効果に興味を持たれる人がいるため、お客様の層が広がる

通常のかっさには興味がなかった人でも、薄毛や抜け毛、頭皮のかゆみ、フケなどにお悩みの方はいらっしゃる、育毛効果に興味を持たれて育毛かっさの施術を受けてみたいという方はいらっしゃいます。

通常の頭かっさだけでは顧客にならない人でも育毛効果に興味を持たれて顧客になることがあるため、お客様の層が広がります。また、育毛かっさを行うことは他のかっさサロンとの差別化にも繋がります。

UP

客層拡大

✓ 育毛かっさの施術をするとメリディアンの購入を希望される方が多く、施術での売上に加えて店販売上も増えやすい

施術売上+物販売上

育毛かっさの施術を受けられると頭皮の血行が良かった感じや頭皮が引き締まってスッキリした感じに加えて顔がリフトアップして小顔になったことや目が大きくなったことなどの効果を実感されて

「その育毛剤は買えますか?」「今使った育毛剤とかっさプレートは売ってもらえますか?」など、お客様の方から購入を希望されることが多々あります。そのため、施術での売上に加えて物販での売上・利益が増えます。

育毛剤は消耗品で一度効果を感じられた方は長期間に渡って使い続けられる方が多いため、リピート購入による長期継続的な店販売上・利益に繋がります。店販売上が大幅に伸びたというサロン経営者の方が増えています。

UP

育毛かっさで店販売上を大幅に伸ばされている方のデモンストレーション方法

①お客様に鏡を見てもらいながらメリディアンを頭皮の片側につけて頭皮を揉むようにマッサージする

②頭皮の左右片側の育毛かっさを行う

②頭皮全体の育毛かっさを行う

早い方なら頭皮の左右片側にメリディアンをつけて5回程度揉むようにマッサージするだけで顔の片側がリフトアップしたことを実感されて、小顔効果に驚かれます

①の後、頭の左右半分を育毛かっさすると更に顔の片側がリフトアップして左右の顔の違いに驚かれます（フェイスライン・頬の幅・目の高さや大きさなど）

②の後、頭全体の育毛かっさをする顔全体の小顔効果を感じられ、頭皮がスッキリして血行が良かったことなど育毛効果がありそうなことを実感されます。

お客様には普段は家で①のように頭皮にメリディアンをつけて揉むようにマッサージするだけで良いのでカンタンだということを伝える

より育毛効果を高めるために定期的な来店予約を取ってもらう

①の段階で小顔効果を実感されているので「こんなにカンタンで育毛と同時に小顔になるなら家でも使いたい、欲しい」と思われる

店販売上の増加

リピーターの増加
来店頻度のアップ



MERIDIAN 薬用育毛剤の特徴

☑ 頭のかっさに使いやすい適度な粘度、爽快な使用感が持続

MERIDIAN 薬用育毛剤はかっさ / 排酸術の際に使いやすいように開発された薬用育毛剤です。かっさや排酸術の施術で頭皮につけた際に液だれしにくく、かっさの施術がしやすいように適度な粘度があり、かつベタ付きがないので使用しやすいです。また、爽快な使用感が持続するため、頭かっさ / 排酸術の効果をより感じられやすいようになっています。

☑ 医薬部外品の育毛・発毛促進成分に頭皮を引きしめる収れん成分をプラス。

頭皮につけるだけで収れん作用（頭皮引きしめ効果）で顔がリフトアップして小顔に

※MERIDIAN 薬用育毛剤を使うと頭皮収れん作用で顔のかっさの小顔効果・リフトアップ効果も長持ちしやすくなります。

※毎日朝晩、頭皮につけるだけで顔に触らなくても次第にリフトアップして小顔になっていくので、インパクトがあります。

☑ 育毛効果を中々感じられない人でも、小顔効果・リフトアップ効果は早期に実感できる

※どのような強力な育毛剤でも効果には個人差があり、評判が良い育毛剤でも育毛効果を中々感じられない人は必ずいます。（細い産毛が生えてきても気づかなかったり、育毛剤の発毛促進効果よりも薄毛の進行の方が速くて効果を体感できないなど）

MERIDIAN の場合、育毛効果を中々実感しにくい方でも頭皮収れん作用により顔がリフトアップしたり、小顔になることは比較的早い段階（即日～1週間以内、長くても数週間程度）で実感することが出来ます。そのため、お客様の満足度が高くなりやすく、継続的な製品購入に繋がりがやすくなり、継続的な販売利益が期待できます。

☑ 育毛かっさに使うと1度の施術で目に見える小顔効果と爽快感が持続する。お客様は効果を実感されるので、育毛かっさの施術をしながら製品に興味を持たれやすく、購入されやすい

MERIDIAN 薬用育毛剤を育毛かっさの施術の際に使うと、頭かっさと収れん成分の相乗効果でお客様はより頭皮が引き締まる感じや顔に触らなくても顔がリフトアップすること、爽快な使用感が持続すること、頭皮の血行が良くなったことなどを体感されます。

育毛かっさの施術を受けられるお客様は必然的に薄毛の解消や予防、育毛に興味・関心が高い方ですので、育毛かっさの施術で使ったMERIDIAN 薬用育毛剤を毎日のホームケアでも使うことをおすすめされると購入を希望される方の割合は高くなります。

（育毛かっさの施術をしながら使用感の良さを体感していただき、育毛効果に加えて、収れん作用でリフトアップして小顔になることなどを自然にお伝えされることでお客様から「使ってみたい」「欲しい」と言われるような話の流れを作ることがポイントです。）

卸問屋を通さず、メーカーと直接取引だから可能！少量からでもお得な卸値を実現

MERIDIAN 薬用育毛剤の1本あたりの卸価格と販売利益

メーカー希望小売価格で販売された場合、一度のお仕入れ単位によって

1本あたり数千円～5千円程度の販売利益になります

お仕入れ単位ごとの掛け率		卸価格 (税別)	1本あたりの販売利益	
			(税別)	(税込)
6本	7掛(30%off)	¥5,040	¥2,160	¥2,376
12本	6掛(40%off)	¥4,320	¥2,880	¥3,168
24本	5掛(50%off)	¥3,600	¥3,600	¥3,960
36本	4掛(60%off)	¥2,880	¥4,320	¥4,752
48本	3.5掛(65%off)	¥2,520	¥4,680	¥5,148

オンライン注文、銀行振込またはクレジットカード決済の場合の卸価格です。卸価格は変更になる場合があります。



メーカー希望小売価格：7,200円（税別）



医薬部外品の薬用育毛剤と、小顔・リフトアップ効果がある化粧品類を別々に購入すると通常**1万円以上はするのでお得**です

※小売価格はご自由にご設定ください。

必ずしもメーカー希望小売価格で販売される必要はありません。

例：キャンペーンでの割引価格や、3ヶ月分・半年分のセット価格設定など

※育毛効果を感じるには少なくとも4ヶ月～半年間は継続して使用されるようにお伝えされることで定期的な購入・継続的な販売利益に繋がります。

※少量からこの掛け率の特別な卸価格でお仕入れ可能というのは、かっさ・経絡講座の修了生の方がサロンなどで育毛かっさを行われ、薬用育毛剤メリディアンをサロンなどでの店販商材としてご活用されるための修了生限定の特別な卸価格です。

※インターネット販売などサロンでの使用・販売以外の場合はこの特別な卸価格は適用にならず、別途お見積り（最少100本～）となります。

今なら更に少量でもよりお得な掛け率に

育毛かっさ・店販用 修了生限定

お仕入れ単位ごとの掛け率		卸価格 (税別)	1本あたりの販売利益	
			(税別)	(税込)
6本	5掛(50%off)	¥3,600	¥3,600	¥3,960
12本	4掛(60%off)	¥2,880	¥4,320	¥4,752
24本	3.5掛(65%off)	¥2,520	¥4,680	¥5,148

まずは使用感・効果・お客様の反応などを試してみたいという方のためのお試し3本セット

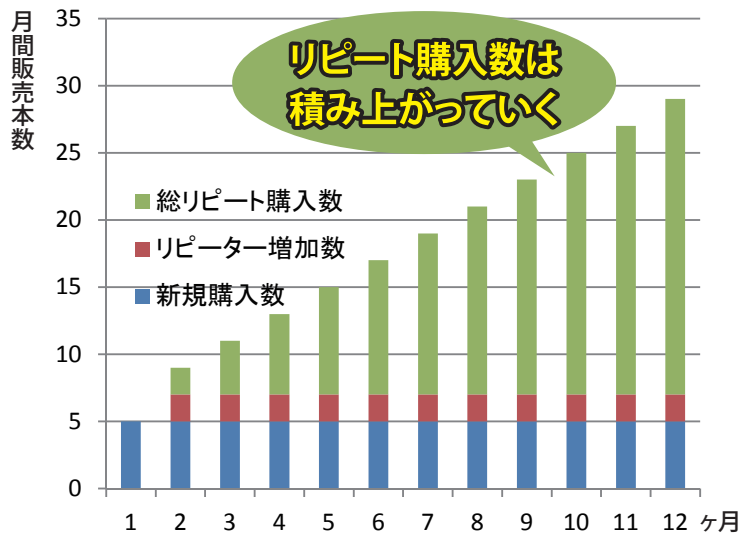
お試し 3本セット 7掛(30%off) 1本あたり5,040円

かっさ・経絡講座の受講後に開業され、お一人で運営されているサロンで育毛かっさをはじめてわずか数ヶ月で月間数十本以上の取扱量になっている方もいます

※消耗品は毎月リピーターを増やすと期間の経過と共に毎月のお取り扱い量は増えて行きます。はじめは月に少量でも1年～数年継続してリピーターを増やすと毎月の安定した店販利益に繋がります。

例：毎月1本リピーター購入するお客様が月に2人ずつ増えると、1年後には毎月24本、2年後には毎月48本、3年後には毎月72本がリピーター顧客だけで購入されている状態になります。1本の販売利益が5000円だと月に50本販売⇒月25万円の販売利益になります。

消耗品は毎月リピーターを積み上げると 毎月の販売利益は増加していきます



毎月の新規購入者数5名

毎月2名ずつ新たなリピーターを増やした場合

1年後には**24人のリピート顧客**が出来、

月間に約**30本程度**の販売量になります

= 施術での利益に加えて、

月に約**15万円の販売利益**

※1本の販売利益5000円の場合

育毛かっさの**施術利益**+**メリディアンの販売利益**で

月に**数十万円**～

	初月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月	7ヶ月	8ヶ月	9ヶ月	10ヶ月	11ヶ月	1年
新規購入数	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
リピーター増加数	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
総リピート購入数	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22
月間総購入数	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25	27
月間販売利益	¥25,000	¥45,000	¥55,000	¥65,000	¥75,000	¥85,000	¥95,000	¥105,000	¥115,000	¥125,000	¥135,000	¥145,000

育毛かっさで薬用育毛剤メリディアンのリピーターを増やし、 店販利益を大幅に伸ばされている方の販売方法

- ☑ **メリディアン、育毛かっさを鏡を見ながら体験してもらい、小顔効果・リフトアップ効果をまず感じてもらう**

頭の左右半分にメリディアンをつけて頭皮をマッサージするだけで顔の片側がリフトアップして小顔になることや、頭の左右半分を育毛かっさすると更に小顔効果があることをお客様に鏡を見てもらいながら施術して実感してもらうことがはじめての一步です

- ☑ **メリディアンを頭皮につけて軽く揉むようにマッサージするだけで小顔効果があること、頭皮が気持ちいことを実感してもらい、家でもカンタンに使えることを実演して伝えて、まずは1本購入してもらい、1ヶ月試してもらう**

お客様に鏡を見てもらいながら頭皮にメリディアンをつけて揉むようにマッサージすると、小顔効果や頭皮の心地良さをすぐにその場で実感されます。頭皮にメリディアンをつけて指でマッサージするだけなので家でもカンタンに出来ることをお伝えしましょう。※1回で小顔効果や頭皮の心地良さを体感され、「これ買えますか?」「売ってほしい」と言われるお客様も多数いらっしゃるそうです。

興味・関心

- ☑ **1ヶ月目でもどのような育毛効果が出てくるかを伝え、育毛効果への期待・イメージを持ってもらう**

新しい毛が生えてくるには数ヶ月～半年以上などある程度の期間が必要ですが、1ヶ月目でも「髪にハリ・コシが出てきた」「頭皮のかゆみが収まった」「フケがなくなった」「枕やお風呂の排水口を見て抜け毛が減ったことを実感した」「髪のツヤが良くなった」などの薄毛・抜け毛改善効果・育毛効果を感じる人も多いことをお伝えし、どのような効果があるか期待感を感じてもらいお客様はイメージが湧き、家でも薬用育毛剤メリディアンを使ってみたくなる方が多いそうです

興味UP

効果の予告

- ☑ **次回来店時・お会いした際にフェイスラインがスッキリした、ほうれい線が薄くなった、目が大きくなったなど小顔効果が出ていることや、髪のボリュームが増えてきていること、髪にハリが出てきていることなど、「目に見える効果が既に出ていること」をお伝えすると喜ばれます**

メリディアンを購入されたお客様に次回来店時・お会いした際に、目に見える効果が出ていることをお伝えすると喜ばれるそうです。※お客様は自分自身でも鏡を見て小顔効果や髪にハリが出てきたことなどを感じられている場合が多いですが、それをお伝えすると「他人から見ても顔がスッキリしてきた/髪のボリュームが増えて来たのが分かるんだ」などと分かり、喜ばれるそうです。1ヶ月目で効果を実感されたお客様は高確率でリピートされると共に、口コミで他のお客様をご紹介して下さる人もいらっしゃるそうです。

喜ばれる

- ☑ **育毛効果を実感するには、少なくとも4ヶ月～半年程度継続して使用すること、定期的に来店して育毛かっさの施術を受ける事をおススメすることで、リピート率、来店頻度を高めるようにする+ご夫婦やご家族で使われることをお勧めする**

毛が生えてくるには時間がかかるため、育毛効果を実感するには4ヶ月～半年程度以上は継続して使用することをおすすめされることで、リピート率・平均購入回数は高まります。育毛剤というのは育毛効果を実感されると「効果が出て来たからもう使うのをやめる」という人はあまりいらっしゃらず、「効果が出て来たからずっと使い続けよう」という人が大半になります。そのため、毎月数人ずつでもリピーターを増やしていくと長期間継続的な販売利益に繋がります。また、効果を感じられるとご夫婦・ご家族で使われる方も多いです。

リピート率 UP
長期安定利益

サロンを長期間安定経営し、自由な時間を得るためには 施術売上に加えて**店販売上を増やす必要があります**

サロン経営者の方の多くは開業して間もないころはサロン経営を成り立たせるためにまずお客様を増やすことに注力されます。
しかし、ある程度お客様が増えてサロン経営が軌道に乗り出すと、やがて1人で施術するには限界の来客数になり、限界を感じはじめるケースがよく見られます。

✓ **1人で施術するにはこれ以上お客様を増やすのは難しいので売上や利益は頭打ちになる**

✓ **今以上のペースで一人で施術し続けると自分の体力が続かない、時間の自由がなくなる**

という状況になってくることが良くあります。

新規客が増えて予約が取りにくくなったことにより、元々の常連客が遠のいてしまうという状況になってしまうサロンもあります。
また、サロン経営は軌道に乗ってきたものの、忙しすぎて**自由な時間がなくなってしまう**という状況になるサロン経営者の方もいらっしゃいます。
忙しすぎて自由な時間がなくなるだけではなく、体調を崩してしまうケースもあります。

✓ **サロンの規模を拡大するには**大きなリスク**が伴う**

一人で施術するには限界の来客数になってくると、サロンの施術での売上・利益を増やすため、そしてサロン経営者の自由な時間を確保するためには広いお店に移転して従業員を増やすなど規模を拡大することが必要になります。

しかし、規模を拡大するとサロンの家賃、光熱水費、従業員の給与などの毎月の**固定費が増大し、損益分岐点は高くなり、リスクは大きくなります**。

また、従業員を雇って規模を拡大すると、**従業員の管理・教育などの新たな業務が増えるのに加えて「従業員がやめてしまうリスク」**も生じます。
広い物件に移転して従業員を雇い、規模を拡大してお客様を増やしてサロン経営が軌道に乗ったとしても、**急に従業員がやめてしまって店が回らなくなるなどのリスク**が生じるのです。また、**従業員が独立する際に常連客を連れていかれて売上が激減して経営が傾く**ということも往々にして起こります。

一人でサロンを運営して順調にお客様が増えて収入が安定したのに、**規模を拡大したために経営が悪化**してしまうというケースは少なくありません。

どのような事業でも「好調がずっと続く」ということは稀で、良い時期もあれば悪い時期もあるものです。
また、天災や疫病、風評被害などの不測の事態で好調だった業績が急に悪化することもあります。

これらのリスクに対応できるようにするには**資金にかなりの余裕**を持つ必要があります。
そのため、一人で運営しているサロンで限界が見えてきても規模を拡大するのには躊躇されるサロン経営者の方は多いです。

施術での売上・利益には**限界**がある

施術での売上というのはサロン経営者自身あるいは従業員が**施術するための「時間」を費やす必要**があります。

一人で施術できる人数には**限界**がある以上、**施術での売上には限界**があります。

それは1人で運営している個人サロンの場合でも、従業員を雇っているサロンでも同様です。



**施術での売上を作るためには自分または従業員の「施術時間」が必要ですが、
物販での店販売上を作るためには「時間」はそれほど必要ありません。**

店販での売上・利益を施術での売上・利益に上乗せすることは、サロン全体の売上・利益を作る上でも重要ですし、
サロン経営者自身の「自由な時間」を作る上でも重要です。

✓ **成功されているサロン経営者の方は**施術での売上に加えて、
物販での店販売上も伸ばすことに対する意識が高い**場合が多いです。**

※逆に、サロン経営に失敗してしまう方、開業したものの中々サロン経営が軌道に乗っていかないという方の場合、
集客が上手くできていない事に加えて「店販売上を増やす」という意識が低い場合が多いです。

Aさん

1日の平均施術時間6時間
施術での粗利益：30,000円
物販での粗利益：なし

1日に3万円の粗利益
施術利益のみで、物販による利益はない

接客・施術に忙しい、**労働時間が長い**
体力・体調面での問題が生じる可能性
利益を増やすには**施術数・時間**を増やすしかない
リピーターにも**施術時間**が必要

Bさん

1日の平均施術時間3時間
施術での粗利益：15,000円
物販での粗利益：15,000円

1日に3万円の粗利益
施術だけでなく、物販による利益もある

施術時間は長すぎず、**時間の自由**を得やすい
体力・体調面での問題を生じにくい
リピート購入客に対する販売は商品説明などは不要で**時間がほぼかからない**
※**施術のための来店の際に購入されるため、別途の接客時間はほぼ不要で客単価も高い**
施術での利益に加えて物販利益があることで**サロン経営が安定しやすい**

**利益の増加
＋
自由な時間の増加
＋
サロン経営の安定**

物販利益を作ることは
サロン経営で重要

店販売上・利益を増やせる商材の条件

サロン経営で成功するため、自由な時間を増やすためには店販売上を増やす方が良いとは言っても、何を扱えばよいのでしょうか？
「よく来る業者さんに勧められた新商品をサロンに置いたものの、全然売れなかった」という経験をされたことがあるサロン経営者の方も多いことでしょう。

☑️ **サロンでの施術に使用し、使いながら自然にお客様にとってのメリットを伝えやすい商材**

店販売上を増やすといっても、ただ単にサロンに陳列しているだけで売れることは稀です。サロンでの**施術に使用し、使用しながら自然な流れでお客様にどういう商品なのかを説明でき、お客様が興味を持たれるような商材**であることが大切です。売り込まなくても、**施術しながらの自然な話の流れでお客様が「家でも使ってみたい」「欲しい」と思われるように**使用しながら自然に話せる商品が店販商材に向いています

☑️ **1回使うだけで「目に見える効果」が出る & 自宅でのセルフケアにカンタンに使える商材**

施術に使用してもお客様がその場で効果が分かなければ「欲しい・買いたい」とはなりにくいです。逆に、**施術に使用して1回で目に見える明らかな効果があり、自宅でもカンタンに使用できる**ものであれば、お客様の方から「家でも使いたい」「欲しい」「いくらですか？」と言われることも増えます。

☑️ **お客様が見た事がない「珍しい」商品**

サロンで扱っても、似たような商品がどこでも買える場合、お客様は中々サロンで購入しようとは思いません。サロンで販売されている商品は比較的高価格であることを多くのお客様はご存知です。同じ商品、あるいは似た商品がディスカウントショップやドラッグストアなどで安く販売されていることをお客様がご存知の有名な商品は店販商材として扱ってもお客様はサロンで購入しようとは思いません。**お客様が知らない、初めて見るような珍しい商品で、1回使用するだけでも目に見える効果があり、自宅でもカンタンに使用でき、お客様が欲しいと思われような商品**を扱う必要があります。

☑️ **1度だけの購入ではなく、リピートが見込める商材**

サロンでの店販商材は消耗品が多いことでしょう。消耗品の中でもたまにしか使わないスペシャルケアの商品よりも**毎日使い、気に入られたお客様は毎月のようにリピートし続けるような高いリピート性がある商品**であれば**毎月の店販売上・利益に長期的に貢献**してくれそうです。

☑️ **安い商品ではなく、少し高めの商品を扱う**

サロンで扱う商品というのは、「安い商品」は売れにくいですし、売ったとしても粗利益も少なく、売るメリットも少ないです。

サロンで商品を買おうというお客様は上記のように「**一度施術に使われただけで目に見える効果があった商品**」「**見たことがない珍しい商品**」「**施術をしながら話をされて家でも使ってみたいと思った商品**」なわけで、「値段が安いから欲しいと思った商品」ではありません。お客様は**施術で使われて既に「価値」「効果」を感じられている**わけで、安ければ売れるという商品ではなく、**価値に見合った価格**であれば、「**少し高いけど、これだけ効果があるなら欲しい**」と思われる商品です。

※例えば、美容室で販売されているシャンプーの場合、お客様は価格で見るとドラッグストアやスーパーなどで安いシャンプーは販売されていることはご存知の上で、サロンで勧められたシャンプーに価値を感じられて多少高くても購入されるわけです。

サロンで販売されている商品をお客様は「安いから」という理由で買うわけではありません。「高い価値」に見合う価格であれば、ある程度高いことは分かった上で購入されるわけです。市販品より**価格は多少高くても、「価値」「効果」が高い商品の方がサロンの店販商材に向いています**。

☑️ **単品で粗利益が取れる商材**

サロンでの店販売上を増やしても利益が増えて行かなければ意味がありません。

1つ販売して数百円～千円に満たない程度の粗利益にしかならない商材だと、相当な数を売らなければまとまった月間利益にはなりにくいです。

また、「1つ売って数百円～1000円に満たない粗利益」の商材だと、サロン経営者の方も「頑張ってお客様におすすめしよう」とは思われない方も多いことでしょう。

物販売上を作るのには施術での売上を作るの比べると時間はそれほどはかからないとはいえ、物販にも多少は時間と手間がかかります。

1つ販売して数百円～1000円未満など粗利益が少ない商材の場合、**時間と手間を掛けるのに見合わないという場合**も出てしまいます。

単品の販売である程度の粗利益が取れる商材がサロンでの店販商材には向いています。

1つ販売することで千円以上、出来れば数千円～5000円程度の粗利益が得られる商材がサロンの店販商材としてはおすすめです。

☑️ **数多くの商材を扱うのではなく、「絞る」**

サロンの店販売上を増やすために、商材数を増やせば売上・利益が増えるかというと、必ずしもそうではありません。

「あれも良い」「これも良い」となると、お客様は何を選んていいか分かりにくくなってしまいます。

また、サロン側も扱う商材が多すぎると「サロンとして何が一番お勧めなのか」というのがお客様に伝わりにくくなってしまいます。

店販売上・利益を増やすためには「**サロンとしてこれが一番お勧め**」という、一番売りにする商品がある方が焦点が明確になり、お客様にも伝わりやすくなります。

多種類の商品を選ぶよりも、**お客様が見たことがなく、施術に一回使えば目に見える効果があり、お客様が欲しいと思われような商材**に絞りましょう

育毛かっさ用の薬用育毛剤メリディアンはこれらの条件を満たし、かっさ・経絡講座の修了生の方々のサロン経営にプラスになる商材として企画・開発されたものです



「売れる人」ほど「売り込まない」

サロン業界に限りませんが、「売れない人」ほど「売り込もう」としがちです。また、「売り込むのが苦手」「セールストークが下手」「物売りは苦手」などと苦手意識を持っている人もいます。物を売るためには「売り込まないといけない」「商品説明が上手くてきかないといけない」「押しが強くないと売れない」などの固定観念を抱えている人も少なくありません。

しかし、実際には「**売れる人**」ほど**売り込まず、お客様から「欲しい」「買いたい」「売って欲しい」と言われ、売るとお客様から「ありがとう」と感謝されている**ことが多いです。

「売ろう・売り込もう」とするのではなく、**施術に使用しながら効果を体感してもらい、目に見える効果を感じてもらい、お客様に毎日家でも使用するメリットを自然にお伝えすること**でお客様から「欲しい」「買いたい」「家でも使いたい」と思われることが大切です。

売るために必要なことは「押しの強さ」や「強引な売り込み」ではありません。

「**売れる人**」ほど**お客様のためになる商品をお伝えしたことに感謝され、お客様から「ありがとう」と言われます**。