

本の特典用・HOT PEPPER Beautyを使って新規客を増やす攻略マニュアル

今回この資料をご覧になっていただきありがとうございます。

多くの美容室で実際に使われているHOT PEPPER Beauty。

あなたは正しく活用して集客増加や売り上げが増加していますか？

私からするとほとんどの美容室でちゃんと活用できていないと感じています。

HOT PEPPER Beautyにただ掲載するだけでは集客はできません。

だからと言って今すぐHOT PEPPER Beautyの契約プランを高いプランに変更してくださいと言うつもりもありません。

金額のプランを高いプランに変更をしたとしても、あなたのお店のページは見られる数は増えると思いますがそのまま実際に予約をしてもらえるのかというところは全く別の問題なんです。

私のコンサルしているサロンでは、エリアで1番ランクの低いプランで、月に約100人の新規客が来ています。

これは同プランではありえない位の集客数です。

そのやり方をお伝えします。

今回の資料ではHOT PEPPER Beautyに現在掲載をしている方なら今日から、今すぐに始められるHOT PEPPER Beauty 攻略の第一歩の部分です。

美容師として現場にいた経験、そして現在IT企業としてWEBマーケティング行っている経験からHOT PEPPER Beautyを集客できるようにブラッシュアップする攻略方法になります。

この攻略マニュアルを開きながら、あなたの美容室のページを確認していただければよりわかりやすいかと思います。

ぜひご活用ください。

そして実践する時は、この資料の順番通りに実践してみてください。

攻略手順①キーワードを3つ設定する

まず初めに行なってほしいことがキーワードを3つに絞って決めてください。

このキーワードとは「あなたのお店のウリ・メニュー」で考えていただいて問題ございません。

具体的にキーワードとは月に一度HOT PEPPER Beautyでユーザーがよく検索されているキーワード集がもらえますよね。

その中から選ばれるかと良いかと思います。

例えば「髪質改善・トリートメント・ツヤ髪」の3つでも構いません。

あなたの美容室のウリのメニューがあればそれに付随するようなキーワードで良いです。

なかなか思いつかない方はスタッフの方と相談して決められるのも良いかと思います。

ただ注意しなくてはいけない点が一点あります。

それが一貫性のないキーワードを3つ選択してしまうということです。

「メンズカット デジタルパーマ ヘアトリートメント」

この3つのキーワードってあまり一貫性がないですね。

HOT PEPPER Beautyを使うお客様は専門店化されている美容室に行きたいと言うニーズから「予約する」という行動に移ります。

後ほどの手順で専門店化については詳しく説明するので、まずお店のキーワードを決めるときは一貫性のあるキーワードを3つ選ぶということを意識してください。

〈良い例〉

ブリーチ・ダブルカラー・インナーカラー
髪質改善・縮毛矯正・ヘアトリートメント

【HOT PEPPER Beauty 攻略マニュアルにおける集客の考え方】

HOT PEPPER Beautyを使うユーザーの方、お客様の方の考え方は様々です。中には価格の安さだけでお店を選ぶという方もいらっしゃいますが、今回の攻略マニュアルではそのようなお客様を集客する方法はお伝えいたしません。

価格を下げて集客をすると美容室、美容師さんの時間的単価が下がってしまいます。

私としてもそのような方法は美容師さんにやっていただきたくなく、今回紹介する方法はあなたの美容室に行きたいとユーザーに思っていただけのような方に来てもらうための攻略マニュアルになります。

その点を予めご了承くださいねと思います。

攻略手順②店舗ページをチェックする

それでは続いてのHOT PEPPER Beauty 攻略手順を紹介していきます。

キーワードが決まったところで実際にHOT PEPPER Beautyを開いてそのキーワードを検索してみましょう。

例えばあなたが設定をしたキーワードの中に「ブリーチカラー」があればそのままHOT PEPPER Beautyで検索してください。

検索をすると当然「ブリーチカラー」と店舗ページ内にキーワードとして入力されているヘアサロンがたくさん出てくると思います。

そこでちゃんとブリーチカラーが店舗ページで表現できているお店を確認していただきたいんです。

- ・店舗ページのTOP画像にちゃんとブリーチカラーのスタイルが表示されているか

これが重要です。

HOT PEPPER Beautyを開いて検索で「ブリーチカラー」と入力する方になりきって少し考えてみてください。

その方は「ブリーチカラーで綺麗なヘアカラーになりたい」という願望を持ってお店を探します。

その検索をした時にちゃんとトップの画像にブリーチカラーのスタイルがたくさん表示されていると「見てみようかな」という気持ちになりませんか？

逆に検索で表示されたお店の画像が「内装だけの写真」や「全くブリーチカラーではないスタイル写真」が表示されているとその方の選択肢から外れてしまいます。

つまり店舗ページを見られない、いくらお得な新規限定クーポンを準備しても意味がないんです。

これが先ほど紹介した一貫性の重要性になります。

お客様は「すべてのメニューがおすすめの美容室」よりも「何かに特化した専門店化された美容室」を選ぶ傾向が強いんです。

このことから初めに設定をした3つのキーワードの専門店化を目指すにより集客につながりやすくなります。

HOT PEPPER Beautyは検索をされた時のパッと見た時の印象はかなり重要です。

検索するユーザーの求めているものを考えて、その願望に応えられるように店舗ページを作る、これがWEBマーケティングをする上では欠かせないポイントになります。

「でもそういってもどんな画像が良いかわからない」という方もいらっしゃると思いますが、心配する必要はありません。

あなたが実際に検索をした時に「ここでブリーチカラーを染めてみたい」と思ったページを参考に作ればいいだけです。

ブリーチカラーのヘアスタイルを載せている場合は、あなたも同じようにヘアスタイルの画像を載せる。

加工をして文字を入れている場合はアプリなどを使用して文字を入れる。

わざわざ一から作らなくても、あなたが実際にお客様の目線で検索をして「行ってみたい」と思ったお店を参考に作り上げれば問題ありません。

まずはパッと見の印象を良くするために検索結果から参考になるページを探す、そして画像などを真似して作ってみるというところから始めましょう。

攻略手順③ ページの文章の作り込み

パッと見の印象が変わると実際に検索結果からあなたの店舗ページを開く方が増えます。

そうすると次に攻略しないといけないのがページに表示する文章の作り込みです。

繰り返しになりますがこの時重要なのがキーワードを検索したお客様の気持ちになってページを見てみることに。

お店のキャッチ文章や紹介文章が検索してページを見た方に興味を惹くような文章になっていますか？

「文章が苦手！」という方もご安心ください。

先ほども紹介した参考になる美容室のページに表示されている文章を元に作るだけでいいんです。

(丸ごとパクるのはオススメしません！あくまでも参考にして文章を作ってくださいね)

ページを見た方が実際に来店したくなる、予約をしたくなるような文章を作ることを行なってください。

攻略手順④ SEO 対策をする

ここまでお店のページを

まずお店のウリや特徴を決める

パッと見の印象でアピールする

来店してもらえるように文章を作る

ということを行いました。

続いて行うのがSEO対策です。

SEO対策というものは簡単に説明すると検索をした時にあなたの美容室のページができるだけ早く、1ページ目の一番上に表示されるようにすることです。

実はあまり知られていないのですが、検索したときに表示される美容室は金額が高いプランじゃないと表示されないということではないんです。

検索したときに表示される美容室は契約しているプランに関係なく、ちゃんとSEO対策が行なっている美容室が表示されるようになっています。

なので、今契約をしているプランから変更することなく今回紹介する手順をちゃんと行えば集客につながるんです。

SEO対策といってもやることは簡単です。

初めに設定をした3つのキーワードをとにかくページ内に入力するだけ。

例えば

- ・サロン情報の文章
- ・サロンのこだわり
- ・サロンからの一言
- ・アクセスや営業時間など

文字が入力できる箇所にはできるだけキーワードを入力することをおすすめします。

これ実際に美容室によっては行われていることなんです。

表示方法は「ブリーチ/インナーカラー/ダブルカラー」のような形で問題ありません。

また3つだけではなく、市町村などのキーワードや最寄りの駅をキーワードとして入れることもおすすめです。

SEO対策として表示するキーワードに関しては、美容室によって様々なのでこちらも他のお店をチェックしてみる、特に近くのお店を見てみると良いかもしれませんね。

このSEO対策としてキーワードが入力されている美容室は、ちゃんとHOT PEPPER Beautyを活用しているお店ともいえます。

ページを改善する時の参考になるかもしれないので、一度お客様目線でその美容室のページをチェックするといろいろな気付きがあるかもしれませんのでブックマークをしておくなどをおすすめします。

攻略手順⑤ フロントエンドクーポンを作る

SEO対策ができれば続いてフロントエンドクーポンを作りましょう。

フロントエンドクーポンとは集客を目的として提供されるお得なクーポンやサービスのこと。

つまり今まで紹介した手順であなたの美容室のページを見てもらう、そしてフロントエンドクーポンでお得にお店に予約をしてもらうということです。

クーポンの内容や価格、どれだけお得なのかに関しては近隣店のクーポンを参考にされても良いかと思います。

この時のクーポン作りのポイントとしては、ちゃんと設定したキーワードに合ったクーポン内容にしてください。

ここまで5つの手順に沿ってHOT PEPPER Beautyを活用して集客する、売り上げを伸ばす方法を紹介させていただきました。

まずこの5つがHOT PEPPER Beauty 攻略の基本中の基本です。

ただ他にもさらに集客をする方法があります。

- ・単価を上げるためのクーポンの作り方
- ・新規集客につながる口コミの返信方法
- ・効率的に集めることができる口コミの集め方
- ・スタイル画像ページの作り込みの方法
- ・ブログ更新の重要性

などです。

これらのことを行うとさらに集客が期待できる応用編というものがあります。

しかし、これらを行う前にまず今回紹介した基本のページをしっかりと作り込んでみてください。

他にも実際にサポートをしてほしい、さらに集客がHOT PEPPER Beautyでできるように応用編を教えてくださいという方は当社にお問い合わせいただければ幸いです。

最後までご覧いただきありがとうございました。