



店舗経営を成功させる重要項目！

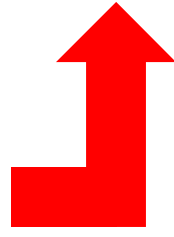
サロンの売り上げをあげるためには3つの方法しかありません。

1. 客単価をあげる
2. 有効カルテ数を増やす
3. 来店頻度をあげる

客単価を上げる

有効顧客数
を増やしていく

来店頻度を
高める



**IPmobileをご利用頂く事で、
貴社を全面支援致します。**

『IPmobile独自のシステム！』

お客様に喜ばれるライフワークに合わせたオンライン予約システム

ご来店をシステムで予想し、自動で来店誘導メール配信

来店ペースが崩れたお客様には、自動フォローメールで予約獲得

失客を防ぐ万全のアフターメール！お客様目線のアンケートも実施

全自動パースデイルによる顧客満足度アップ！



お問い合わせはこちらまで(担当:)

03-5304-7730

エスケイ通信

検索





全自動！来店誘導、アフタフォロー、予約獲得まで!!

予約獲得から来店後まで全自動でアフタフォロー



IPmobileは、お客様が予約をしてから来店された後まで、しっかりメールでフォローします。メールでのご予約完了後、ご来店日前日、そしてご来店後に、自動で該当のお客様へメールをお送りします。

来店予測メール

予約確定メール

予約日時お知らせメール

来店Thankyouメール



本文

〇〇様いつもご来店頂き有難うございます。エスケイ美容室です。



梅雨も明け、夏本番の日差しにより、髪の毛の日焼けが気になる季節です。髪の毛の日焼けが気になる季節です。髪の毛の紫外線予防としてトリートメントをお勧めします。

是非、キャンペーン中ですので是非、ご利用ください。

それでは〇〇様のご来店を心よりお待ちしております。

ご予約はこちら→www.sk-t.com

エスケイ美容室
TEL:03-5784-5760
URL:www.sk-t.com,



本文

〇〇様ご予約ありがとうございます。エスケイ通信です。



ご予約を受け付けました。有難うございます。当日のご予約のお時間にスタッフ一同お待ちしております。

【予約時間】
・ 2/15:14:00~

予約をキャンセルされる場合は以下の電話番号にお電話ください。
TEL:03-5784-5760

尚、こちらのメールにご返信頂きますと、キャンセルは受付出来ませんので、ご注意ください。

ご予約有難うございました。
エスケイ美容室
TEL:03-5784-5760
URL:www.sk-t.com



本文



〇〇様エスケイ美容室です。

いつもご利用頂き有難うございます。明日ご予約頂いておりますご予約は変更等はありませんでしょうか？スタッフ一同ご来店をお待ちしております。

【予約日時】
・2/15:14:00~

ご予約の変更やお問い合わせはお気軽に下記電話番号までお問い合わせください。

エスケイ美容室
TEL:03-5784-5760
URL:www.sk-t.com



本文

〇〇様エスケイ美容室です。昨日はご来店有難うございました。

今回の施術はいかがでしたでしょうか！？

是非、サービス向上の為に〇〇様のご意見をお聞かせください。

アンケートはこちら→www.sk-t.com

宜しくお願い致します。

また、次回予約がお済みでない方はこちら→www.sk-t.com

またのご来店をお待ちしております。

エスケイ美容室
TEL:03-5784-5760
URL:www.sk-t.com



エス・ケイ通信

Copyright 2010 SK TSUSHIN , INC. All Rights Reserved.

来店頻度をあげると売り上げはどのくらい変わるのか？

年間来店回数が平均5.5回の場合、**0.5回アップ**させ6回にできると、顧客数が1000人の場合で年300万円の売り上げ増になるのです。（※客単価6000円で試算）

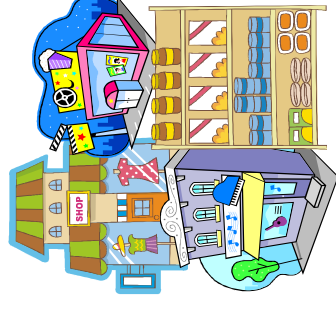
0.5回来店回数アップさせるには、いつもより**約5日早く**来てもらえばいいだけ。
たった5日早く来てもらえればいいだけなのです。

明日電話しよう……、定休日だった……、電話するのを忘れた……、となると5日なんてあっという間にずれてしまいます。予約をしてもらうタイミングを逃さず、迷わず、今すぐ行わせるためには『**お誘いメール**』が必須といえるのです。

来店予約日の算出



『予約がいつぱいで取れないや……』
『そろ行こうかな？……面倒だしよう！？』
『雨ふっているから来週にしよう！！』
『予約するの忘れちゃった……』





全自動でお誘いメールを配信し、来店回数をアップ！

今までは

来店

来店

来店

そろそろ行かなきゃ！

髪ボサボサ！予約しよう

お客様が『ご来店日』を決める⇒お客様を待っている！！

IPmobile
導入後は

来店

来店

来店

来店

そろそろ行かなきゃ！

髪ボサボサ！予約しよう

髪型変えようかな？

お誘いメール

お誘いメール

お誘いメール

来店予想日①
お誘いメール

3～14日後
お誘いメール

再来店予想日①に来店したとみなし
再来店予想日を算出し促進！

予約なし

予約なし

予約なし

来店予想日①

店舗が『ご来店を誘導できる！』⇒来店回数のアップを実現！

平均
客単価

×

来店
回数

=

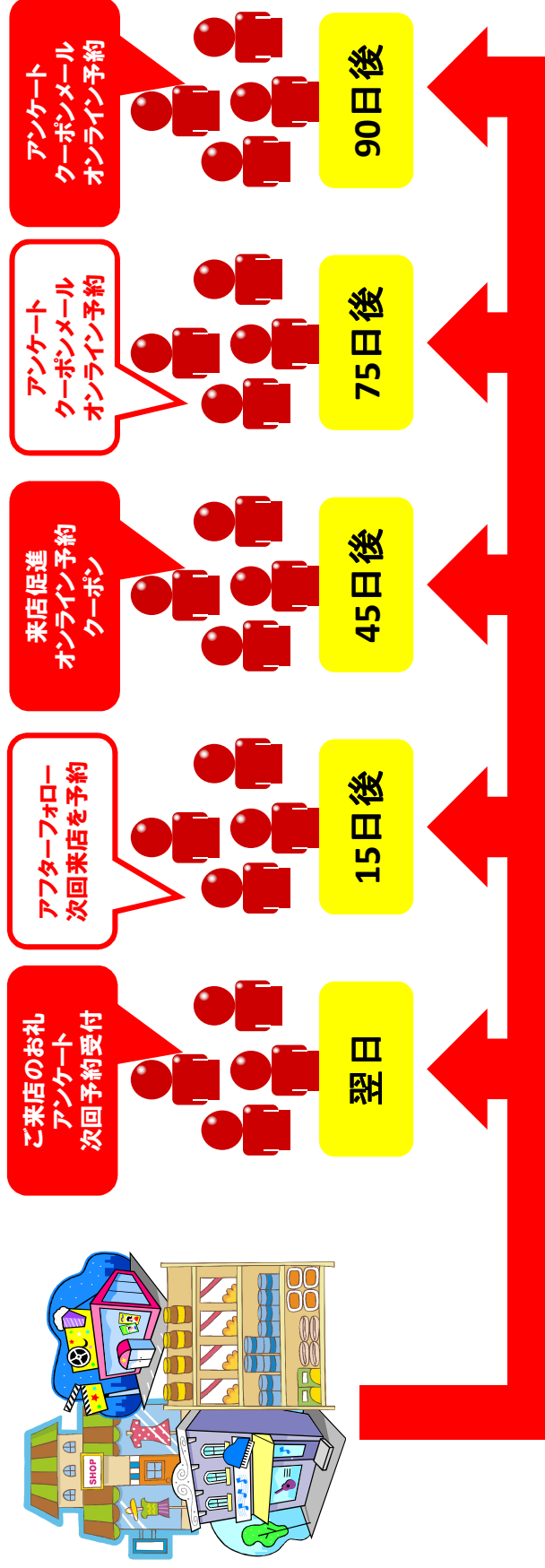
年間
売上

来店回数増加を促進！





ステップメールを利用した来店回数をアップ！



ご来店から〇日後にメール配信を全自動で配信

送信時間・配信対象条件等の設定も可能！

アンケート機能・オンライン予約等との連動も可能です！

来店頻度をアップ・再来店促進等の売り上げアップに貢献！



これが本音でした・・・

美容室の電話予約に、43%のお客様が不満を感じているという事実！

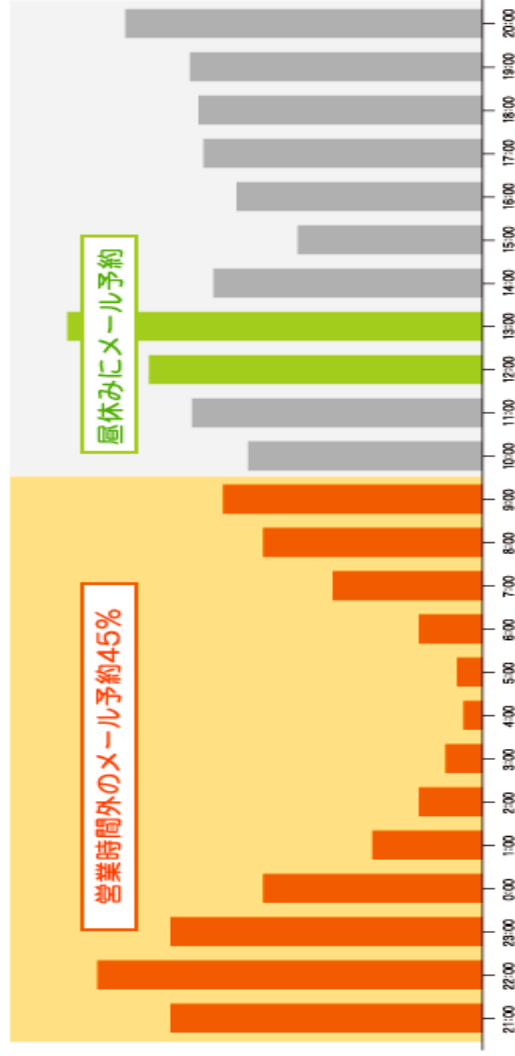
美容室の電話予約に不満を感じる？



- 明日でいいやーと思うずると日にちが過ぎる。(23歳OL)
- 美容院が営業している時間は仕事で忙しい。(32歳会社員)
- 呼び出しが長いと「今忙しい時間だったかな？」と悪い気がする。(26歳OL)
- 思いつくのが夜中だと予約ができずに気持ちが悪くなる。(22歳学生)
- 電話すること自体が苦手。(22歳フリーター)

※回答者111名(女性89名・男性22名)

メール予約を導入すると45%はサロンの営業時間外。 現代の多様なライフスタイルに答えられる『I P m o b i l e』



第1位：12～13時

昼休みにメール予約をするお客様が多くいます。ランチの途中でも気兼ねなく、メールなら予約が出来るという声が目立ちました。

第2位：21～23時

お風呂あがりなどでのんびりしている時間帯。

第3位：7～9時

特に土曜日、日曜日にだけ突出している時間帯。サロンの予約時間を早く決めて、週末のスケジュールを有効に使用したいとするお客様の行動が伺えます。これらお客様のライフスタイルにしっかり合わせられるのは、24時間自動受付のメール予約があつてこそなのです。