

ニューノーマル、生活変容に対応した新営業のアイデアについて

【感染防止×サロン営業×訪問理容×送迎サービス×発信力】

既存のお客様の囲い込みと新規お客様の獲得

～コロナ禍を『ピンチをチャンスに』新販路開拓に繋げたい～

感染防止



サロン営業



発信力



ピンチを
チャンスに



訪問理容

お迎えに行き
サロンへ送迎

お客様をご自宅
・施設へ送迎



サロンにて

施術

送迎サービス

超高齢化社会を迎えるにあたり、サロンへ来店することが難しくなるお客様は多いように感じます。そこで、設備投資なしで既存のお客様の囲い込みと新規お客様の獲得を図る方法は、訪問理容と送迎サービスではないかと考えています。待ちの営業スタイルから自らお客様を獲得していく営業スタイルへ転換していく必要があると考えます。

全国理容連合会のみなさまには、

- ・訪問理容の講習会の実施
- ・訪問理容の写真、動画の提供など

組合員が欲しい情報がすぐに手に入るシステムを今まで以上に構築していただけたらと思います。

～サロンの取り組みを写真と文字を使用し、お客様に伝わりやすい努力を～

◎感染防止◎

・お客様、スタッフが「感染しない、させない環境づくり」を徹底し、安心・安全に利用していただけるサロンづくりに努める。



※フェイスシールドはご要望があれば使用します。

◎サロン営業◎

・元気に営業しているアピールを!!



◎訪問理容◎

・訪問理容で既存のお客様の囲い込みと新規お客様の獲得を図ります。



◎送迎サービス◎

・自宅でカットすることに対して抵抗感がある、送迎することにより外出する機会が増え気分転換になると言ってくれるお客様など、送迎サービスがあることにより選択肢が増え既存のお客様へのサービス向上と新規お客様の獲得を図ります。



◎発信力◎

・ホームページ、SNS、折込チラシ、広告などにより情報発信し多くの方に知っていただく努力が大切!!

