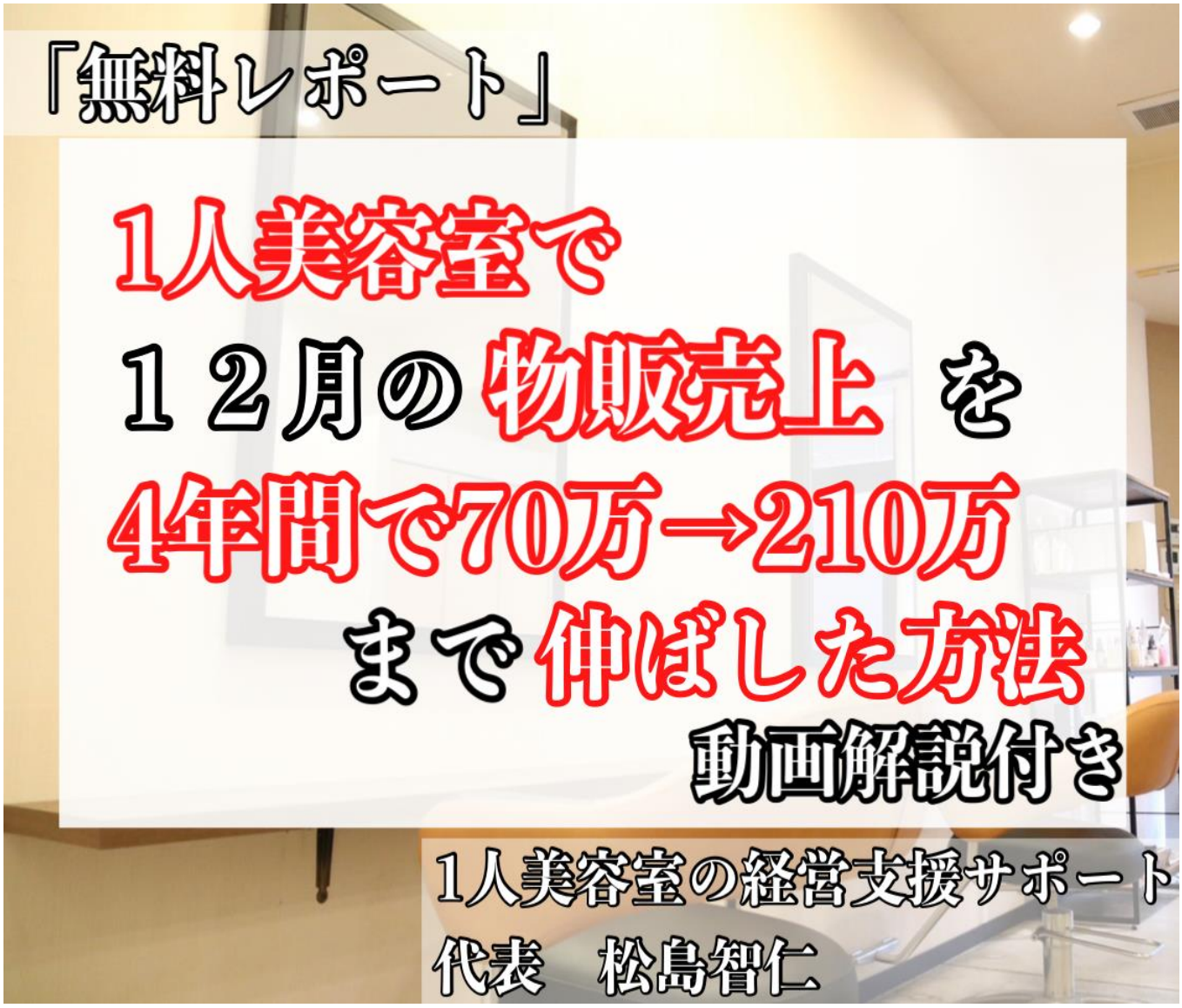


■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。 本冊子の著作権は、発行者にあります。 本冊子の使用に関しましては、以下の 点にご注意ください。

■使用許諾契約書 本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。 本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第 1 条 本契約の目的:乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条 禁止事項:本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子か ら得た情報を、乙の書面による事前許 可を得ずして出版・講演活動および電子 メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを 第三者に渡すこと は厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第 3 条 損害賠償:甲が本契約の第 2 条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意 ください。

第 4 条 契約の解除:甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第 5 条 責任の範囲:本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

初めまして、1 人美容室経営をしている松島智仁です。 この度は、無料レポートをご請求いただきありがとうございます。

僕のことを知らないと思いますので、はじめに自己紹介を簡単にさせていただきますね。

自己紹介

名前：松島 智仁（まつしま ともひと）

1981年、兵庫県生まれ

美容専門学校を卒業後、3店舗を経て26歳で店長に就任。
10年の歳月を過ごし「自分の人生」について考えた結果、
2016年4月に独立。

独立後「働き方改革」「家族優先」「仕組み化」「効率化」
を目指す。その結果、4年で掲げていた目標を達成する。

独立して 4 年で積み上げた実績

1. **次回予約率 30%→100%**
2. **１２月の店販売上 70 万→210 万**
3. **客単価 6000 円→15000 円**
4. **物販ブログ年間収益 400 万**
5. **１２月の最高売上 160 万→380 万**

現在、将来の不安や悩みを抱えている 1 人美容室経営者様に向けて、自身の実際に取り組んで作ってきた「仕組み」の内容を元にコンサルをさせていただいております。

そんな活動をしていますが、**最初からすべてのことができていた訳ではなく数々の失敗を重ねながら**やってきました。

この無料レポートを読んでくださる方には、**ぼくのような失敗を極力少なくしてもらいたい気持ちと「12 月に物販売上を過去最高」にしていただけるように、ぼくがやってきた内容をすべてお伝えします。**

ぜひ、最後までお付き合いよろしくお願いいたします。

元々は物販が苦手な美容師だった

物販に力を入れる前までは、自分自身こんなことを思っていました。

・技術売上だけを伸ばしたらいいと思っていた

（できない自分への言い訳）

・お客様に商品を勧めることが勝手に悪いと思っていた

（お客様のお財布事情を勝手に想像して判断している）

・割引をしないと売れないから物販は利益が低くて儲からない

（利益率が高くなる仕組みをしらない）

・いまいち効率よく販売する方法が分からない

（商品の知識不足やカウンセリングができていない）

・どうせネットで購入されるからお伝えしても無駄だと思っている

（お客様との信用の積み上げができるカウンセリングができていない）

などの事を**物販に力を入れてない（入れる理由が分からない）**時は思っていました。

「商品を提案することから逃げている」だけで、技術売上があれば大丈夫という甘い考え方でした。

「どうせ提案しても売れない」という以前の問題で、**提案すらもしていない状態**では当然商品を購入するお客様は少ないですよね。

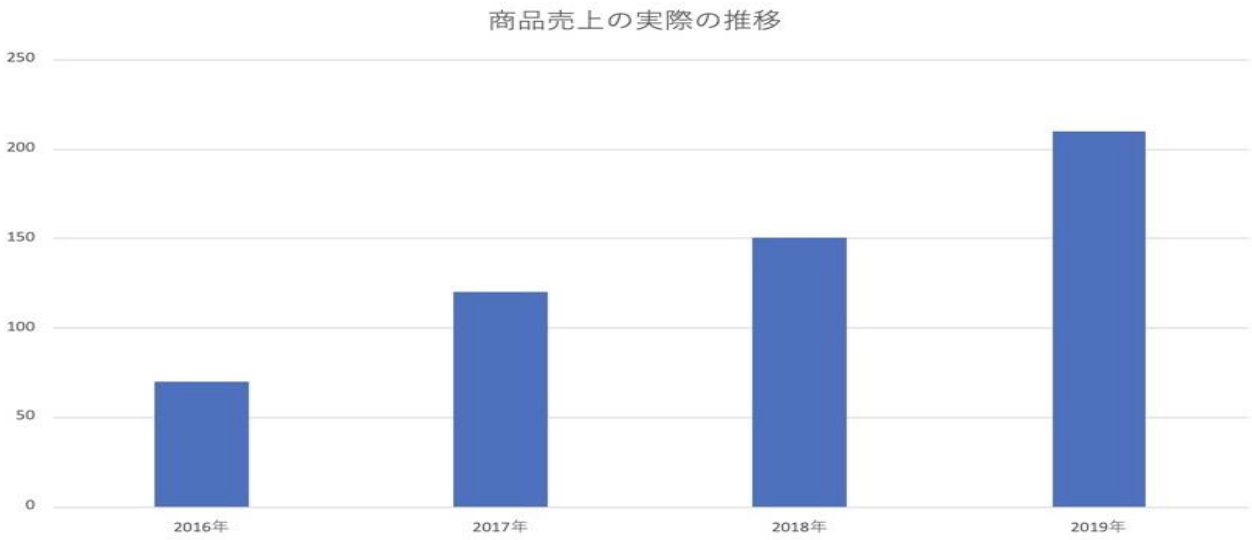
そして、1 人美容室経営をする上で課題となったのが**「1 人での限界値（アッパー）」の問題です。**

お客様を担当させていただく数の上限があります。その上限がある中で**「技術売上以外に売上を伸ばしていく方法は？」**と考えた時に、**【物販売上】**を意識するようになりました。

商品が売れなかった美容師が物販に取り組んだ結果

その結果「物販」に真剣に取り組み、**同じ時間（労力）で生産性が上がる仕組みができあがり**、効率的に売上を伸ばすことに成功しました。

下記のグラフが取り組み始めた 2016 年（独立 1 年目）から 4 年間の実績です。



最終的には、**12 月の物販売上は 2019 年に 210 万円になり、総売上 380 万を達成しました。**

このように毎年右肩上がりで物販売上が伸びていくと、1 人美容室の経営がとても楽になります。

- **毎月平均して 40 万～50 万の物販売上を作ることができた**
- **安定した物販売上が作れることで、スタイリスト 1 人分ほどの利益が増えた**
- **カウンセリングのクオリティが上がり顧客満足度が上がった**
- **お客様に対して同じ労力で時間生産性が向上した**
- **売上確保に余裕ができ休日を増やすことができた**

物販に対して苦手意識がありましたが、**将来を見据えて本気で取り組み１人美容室経営の未来を変えることもできるのが「物販の販売」**になります。

12 月に向けて取り組む５つの必要なこと

今回お伝えしていく内容は、**『12 月に最高売上を目指すための物販への取り組み方』**です。

そのために、まず必要なことを５つお伝えします。

1・数字目標を明確にする

2・行動内容を明確にする

3・お客様の意識改革を１年間かけて行う

4・ライン登録やブログを認知して頂く

5・成果に繋がるブログを作る

毎年、この５つの内容を継続してやっていくことで**『物販売上がベースアップできる』**ようになります。

詳しく解説していきます。

①数字目標を明確にする

『何を』『どれくらい』『いつまでに』『どうやって達成するか（達成計画）』ということを考えることは、目標達成の為に必要です。

今回の場合、『12 月に結果に繋げたい』からといって 12 月だけ頑張ればいいという発想ではありません。

『12 月の目標に向けてどのように取り組み行動をしていくのか？』になります。

独立当初のぼくは、毎月の物販売上が平均 1 万円の美容師でしたが、12 月に物販売上 100 万円を掲げて目指した結果、その年の 12 月に 70 万円の物販売上になりました。

この 1 年間で勉強した事が、まず**『できない理由を考えるのではなく、できるようにする為にどうすればいいのか考えること』です。**

ぼくの場合は、独立して 4 年計画で取り組みました。

その当時の目標が、、、

- **1 年目　100 万**
- **2 年目　150 万**
- **3 年目　180 万**
- **4 年目　200 万**

最初の 1 年目の目標は高いと思いますが、今まで物販に取り組んでいなかったので、低い目標にすると**『甘い考え方』**がでてしまうと思い自分でもかなり高い目標設定にしました。

そうすることで、**100 万には届かなかったけど、70 万まででできるようになりました。**

このまま取り組んで積み上げていくと、「4 年目の 200 万に届くかもしれない！」と感じたのが独立した 1 年目でした。

②行動内容を明確にする

この数字目標を達成する為に**『どのように行動していくのか？』を考えることが大切**になります。

- **目標達成の為に具体的な行動内容と行動量を毎日言語化**
- **毎月、目標にいかない理由を具体的に言語化**
- **お客様の為になるブログを毎日更新**
- **商品の情報をいち早く取り入れる為に自己投資をして勉強する**
- **お客様のお悩みを丁寧に聞き、意識を上げれるカウンセリングに力を注ぐ**

このような『行動内容』を具体的に言語化をしながらやっていきました。

そもそも、物販を提案していない美容師でお客様も『提案されることに慣れていない』という状態でしたので、**まずは『お客様の意識改革をしていく』**流れを作ることから始めました。

③お客様の意識改革を１年間かけて行う

「意識改革を行うためにはカウンセリングが最重要」です。

僕が、意識している４つの最重要項目をお伝えします。

①お客様のお悩みを徹底的にお聞きすること

②お客様の悩みの共有して共感をすること

③お悩みを改善できる商品を提案し体験して頂く

④アフターカウンセリングで最終確認と背中を押せる環境作り

『お客様の意識の高さを上げる事』や**『お客様の悩み改善に繋がる提案』**をすることで、飛躍的に物販売上は向上していきます。

物販売上を伸ばすためには重要になりますので、ひとつずつ簡単に解説していきます。

（③-1）お客様の悩みを徹底的にお聞きすること

- **現状の髪の毛、頭皮の悩みは？**
- **時期によっての悩みはあるのか？**
- **使っているヘアケアはどうなのか？**
- **普段のお手入れで困っていることは？**
- **前回、購入した商品はどうだったのか？**
- **今回は、どのような悩みを改善したいのか？**

など、**『具体的にお客様から引き出したい情報』**を聞き出し、その内容を元に提案していきます。

お伝えしたのは基本的なベースとなりますので、ここからお客様に合わせてカスタマイズをしていくと、より効果の高いカウンセリングになります。

この悩みを引き出すことでお客様に合った商品提案ができ**『納得した上で安心して購入に繋がる』**という流れを作る事ができます。

（③-2）お客様の悩みの共有して共感をすること

お客様の悩みを引き出したら、その内容を**『お客様と共有して共感をする事』**です。

お客様から悩みをお伝えして頂けたら、その内容を復唱し『確認』を一緒にすることで、「私の悩みをちゃんと聞いてくれる」とお客様が感じていただけるので、こちらの**提案することを聞いてくれる環境**になります。

この「悩みを丁寧に聞く」→「悩みを一緒に共有」を継続して繰り返すことで『信頼関係』を構築しながら【お客様の意識】が少しずつ変化していきます。

（③-3）お悩みを改善できる商品を提案し体験して頂く

お客様によって悩みはそれぞれです。

先ほどの、悩み→共有をした内容を元に**『どんな商品を提案すると改善していくのか？』**を考えます。

その時に、改善に向かっていける商品を提案して、さらに**『なぜ、この商品を使う事で改善するのか？』**という理由も丁寧にお伝えします。

【お客様の悩みに合わせて提案する事】と**【提案した商品をお勧めする理由】**を丁寧にお伝えする事で、お客様がリアルに**『この商品を使ってみたらどうなるんだろう』と興味をもっていただく状態**になります。

【悩み→共有→提案】の流れができたら、実際に提案している商品をお客様に体験して頂きます。

お客様に体験していただく前にお伝えすることがあります。

『提案する商品を使う事で得られるメリットや未来像の提示』です。

- **お客様の悩みがなぜ改善されていくのか？**
- **お客様が不安なく使えるのか？**
- **どんな状態に今後なっていくのか？**

などの、**『お客様が未来のイメージをしながら使ってみたくなる』ように伝える事**が大切です。

（③-4）アフターカウンセリングで最終確認と背中を押せる環境作り

- **お客様の悩みを丁寧に聞く**
- **お客様と悩みを共有する**
- **改善するための商品を提案**
- **リアルに体験して頂き効果を感じて頂く**

ここまでの流れを丁寧に作り込んだら、最後にアフターカウンセリングをしていきます。

アフターカウンセリングでお客様にお伝えする内容や確認することが下記の 3 つになります。

- **『実際に体験した感想』**
- **『施術前と施術後の変化の確認』**
- **『日常で為になるヘアケアアドバイス』**

お客様が体験することで「どのように感じているのか？」や「どのような変化になったのか？」を確認しながらお伝えすることが大切です。

あとは、今できるヘアケアの方法や髪の毛がキレイになる為のお話をお伝えし、

家に帰ってからでも「自分でもできる」と思っていただける環境を作ります。

④ライン登録やブログを認知して頂く

『お客様のライン登録の提案』や**『ブログをしている事を伝える』**この 2 つができていないと**『店内のみの告知』**になり効率が悪くなる可能性があります。

『ライン登録』と**『ブログを認知してもらう』**事は、必ずしておきましょう。(SNS とブログを使うとより効果的です)

この 2 つの伝え方を簡単にお伝えします。

『ライン登録』

まず、**登録するメリット**をお伝えしましょう。

- **ラインから予約やキャンセルを気軽にできる**
- **いつでも相談ができる環境**
- **今回の施術前・施術後の写真を共有できる**
- **最新情報や期間限定の取り組みの告知を受け取れる**

このような『メリット』をお伝えして登録しやすい環境を作ります。

『ブログを認知してもらう』

何の為に、誰のために、どのようなことを伝えたいのか？をお客様にお伝えします。

- **お客様のアフターサービスとしてブログを始めましたと告知**
- **お客様の悩みに関連する記事をお渡しする（ライン登録が必要）**
- **商品購入後にアフターケアとして商品ブログをお伝えする**
- **今回使用して気になっている商品ブログを伝える**

このようにブログを作っていると、**お客様のアフターサポートにも繋がります。**

ライン登録をして頂けている状態を作ることで、ブログを認知してもらうことは効率よくできると思います。

この時の注意点は、**ラインでの全体一斉配信は『特別な時にだけ』する方がいいです。**

頻繁にしてしまうと**【ロイヤルカスタマー】**にとっては、**不要な情報**になりブロックされたり最悪失客となりますので、繊細に運営していきましょう。

⑤成果に繋がるブログを作る

「どうやってブログを作ればいいのかわからない」ということにならないように、

松島が考える基本パターンをお伝えします。

2021 年に作ったブログはこちらになります。

https://bellavita-sanda-matsusima.com/2021/09/01/bellavita-2021-item/

こちらの内容を詳しく動画で解説していますので、動画と概要欄にあるテキストを見ながら参考にしていただけたらと思います。

【動画解説】

【3】年末キャンペーンのブログ構成

ブログ構成の考え方

「タイトル」

【2021 年】顧客様に「感謝をこめて」年に 1 度の bella vita 年末感謝祭

「ブログを書く流れ」

①挨拶文

②予約方法

③現在のコロナ対策情報

④ヘアケア

⑤スキンケア

⑥美容器具系

⑦美顔器

⑧福袋

⑨予約の最終確認

①〜⑨まで解説していきます。(動画をみながらテキストを読んで頂けると、より理解できます)

①挨拶文

まずは、丁寧に**「お客様への感謝の気持ち」**を述べます。

1 年の感謝を込めてキャンペーンをさせて頂く気持ちをお伝えしましょう。

②ご予約方法とキャンペーン内容を提示

12/1 から受け取りにする場合は、**2 週間位の商品を準備する期間が必要になります。**ここは余裕をもって準備することで「間に合わなかった」ということがなくなりますので、余裕のある行動がいいですね。

僕の場合は、**9/1～11/15 までとしていて、受け取り期間が 12/1～12/30 まで**としています。僕の場合は、このようになります。

- **【ご予約期間】本日から 11/15 まで**
- **【ご予約方法】ご来店時・ラインのみとさせて頂きます。**
- **【商品受け取り期間】12/1～12/30 まで**
- **【キャンペーン価格】５～１０%オフと福袋をご用意致しております。**

数量の制限はしていませんので、年間分の購入のご相談も承っております。

③現在のコロナ対策情報

いつもご来店されているお客様でも不安に感じることもありますので、今の現状をお伝えしていき**「どのような対策をしているのか？」**を提示します。

④ヘアケア⑤スキンケア

基本的に、**単品購入ではなく、複数購入でしています。**

単品での割引になると、大きいサイズ（詰め替え１０００サイズなど）なら可能というイメージです。僕の場合は、割引をしても **50%の利益率がある設定**にしています。（ヘアケアに関しては）

そして、**お客様の購入が多いメインとなる商品を厳選すること**をオススメします。

そのために、1 年間準備して取り組んできたということですね。

スキンケアは、基本的に単品購入にならないので、1 つずつでも割引適用にしています。

⑥美容器具系⑦美顔器

ここは利益率を考えると**「5%まで」**だと思います。

売上は大きくなりやすい反面、大きく割引をすることで**「思っていたより利益が残らない」**となるので、**「どれくらいの利益にしていくのか」**は考えたい所です。

このような商品は**「元々、購入を考えているお客様」**になると思いますので、提案して迷っている方に向けて**「1 年に 1 回のキャンペーンでいつもよりお安く提供することができます」という背中を押していくイメージ**になります。

「じゃ、前から欲しかったから購入しようかな」と考えるきっかけになります。

⑧福袋

「限定〇〇セット」という表現をすることで、販売に繋がりやすくなります。(要望があれば追加をしても問題ないです)

過去のお客様の購入履歴などを参考にしながら、**「こちらのお客様であれば色んな商品を購入しているので、まとめてお安く提供することができれば喜んでくださるだろうな」**と考えながら商品を選択していきます。

お客様の要望などをお聞きしてもいいと思います。

「今年も年末キャンペーンで福袋を考えていますが、どのような福袋の内容であれば喜んでくださるだろうか？と考えておりまして、ご要望をお客様に聞いています」などのお声かけをすることで、お客様の求めているサービス内容に近い状態になります。

⑨予約の最終確認

最後まで見ていただけたら「最終確認」ができるように提示しておきます。

ここまでの内容が**「12 月の物販売上を伸ばすために必要なこと」**になります。

①数字目標を明確にする

②行動内容を明確にする

③お客様の意識改革を 1 年間かけて行う

④ライン登録やブログを認知して頂く

⑤成果に繋がるブログを作る

次の章からは、「戦略」について解説をしていきます。

12 月に成果に繋げる 3 ステップを解説

ここからは、**ぼくがしてきた『戦略』**をお伝えします。

その戦略が 3 つあります。

①毎年 9 月に年に 1 度のキャンペーンを顧客様に告知（店内・ブログ）

②事前予約システム

③まとめ買い・福袋の提案で単価を上げる

それでは、解説をしていきます。

【step1】 毎年９月に年に１度のキャンペーンを顧客様に告知（店内・ブログ）

毎年９月までにブログを作り、**ライン登録している方に一斉配信**をしています。

僕の中では、**『お客様に１年の感謝を』**という気持ちでやっています。

なので、**『店内』**でも**『ライン』**でも感謝の気持ちは伝えます。

ここ大事です。

ラインで一斉配信をするときでも**「感謝の気持ち」**をお伝えするように意識します。

ただのキャンペーンの告知になると、ブロックをされるかもしれませんが、感謝の気持ちも添えて「お客様のために」とお伝えすると、「ラインで連絡してくれてありがとう」と感謝されることの方が多くなります。（ここは繊細に）

- **感謝の気持ち**
- **年末キャンペーンの概要**
- **予約方法**

などをラインでもお伝えして、相談などお気軽にできることも添えていきましょう。毎年、積み重ねてやっていくことで LINE の一斉配信をした直後からお客様の問い合わせが入るようになります。

こんにちは😊
今日、2学期の始業式だったんですが、もう年末キャンペーンの時期なんですね！

17:36

早速ですが、福袋Aコースを1つ、お願いします。

17:37

話は変わりますが、27日にFAURAシャンプーを1本購入したいのですが、可能ですか？
一度試してみたいのですが…。
それとは別にFAURAトリートメントを4本(こちらは急ぎません。)と、年末感謝祭のテックスアップ＆ゼスティンを3セット予約したいので、よろしくお願いします。

【ステップ 2】事前予約システム

9 月から『**店内での告知**』と『**ライン告知**』を始めます。

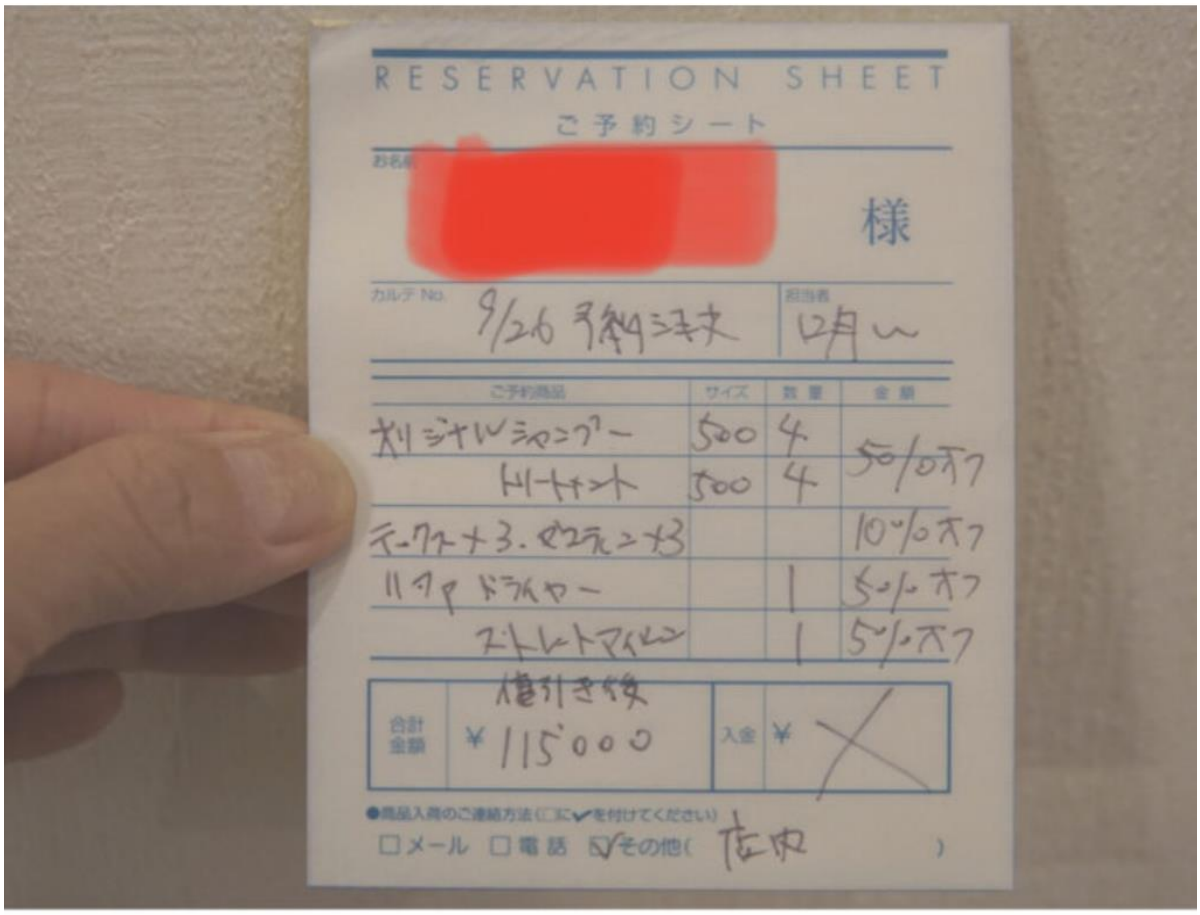
その時に、**『事前予約システム』を導入しています。**

この時にルールを設けています。

- **告知してから 11/15 までの期間限定予約**
- **事前予約をしてくれたお客様限定の価格設定**
- **店内とライン予約どちらでも可能**

この内容をお客様にもお伝えします。

そして、**事前予約がスタートしたらお客様 1 人ずつの『予約表』で管理**していきます。



こんな感じです。

この時点で 12 月までの次回予約も取っているので、**管理しやすいようにお客様が来店する週の予約帳に貼り付けてやっています。**

それか、大きいカレンダーにお客様が来店する日に貼り付けてもいいと思います。

注文の数が多くなると管理するのが大変になると思いますので、できるだけ分かりやすくすることがオススメです。

2021.9/10 までの予約状況はこちら↓↓↓（稼働日数 5 日）

16 件の成約で売上 537870 円になっています。（単価 33616 円）

事前予約をする『メリット』と『デメリット』

事前予約の「メリット」

- **まとめて発注ができるので、ディーラーから特別割引をしてもらいやすい**
- **在庫を抱えずに販売できる（売り切り型）**
- **ある程度の売上予測ができる**
- **予約している商品にプラスして提案をすることができるので売上アップにも繋がる**

事前予約の「デメリット」

- **1 人でやっていると慣れるまで管理するのが大変**
- **注文が多くなると商品の置き場所に困る**
- **お客様 1 人 1 人に分けていく作業に時間がかかる**
- **何人かのお客様が取りに来られない可能性がある**

このような、メリットとデメリットがありますが、圧倒的にメリットがあるので、

1 人でやっていても**『慣れると効率的に売上を作る事』**ができます。

【ステップ 3】まとめ買い・福袋の提案

この『まとめ買い』をうまく有効活用することで、大きく売上が変わります。

でも、**『まとめ買いをしたら来年から毎月の物販売上がなくなってしまうのでは？』**と考えてしまいそうですが、今のところ影響を感じずに右肩上がりで運用はできています。

なぜかというと、、、

- **常に新しい商材を取り入れて循環しているから**
- **まとめ買いをすることで毎月支払う金額がなくなる分、違う商品の定期的な購入に繋がる**

このような理由があるからです。

ひとつ大事な事をお伝えします。

まとめ買いでも福袋に関しても大事にしている気持ちがあります。

それは**『1 年の感謝の気持ちを込めて還元すること』**です。

そして、**『まとめ買い』や『福袋』による還元を最大に活かす方法を考えてお客様に提供することは大切です。**

では、**『まとめ買い』と『福袋』**について説明していきます。

まとめ買いの考え方

「まとめ買いの提案」

- **商品を 2 つ以上購入で割引適用**
- **定期的に使う商品は、半年分もしくは 1 年間分の購入を提案（まとめ買いの方がメリットがあることを丁寧に伝える）**
- **福袋を活用してお得感も演出する**

ここで大事なのは、**【利益率を５０％に設定』**することは大切です。

割引して利益が残らないのはボランティアになりますので、**割引しても利益をしっかりと確保**できるようにします。

割引率には十分注意して決めていきましょう。

商品を２つ以上購入で割引適用

単品商品の割引をなくし、2 つ以上の購入で割引をすることで**『商品単価』を上げる**事ができます。

そして、注文数が多くなるとメーカー割引も活用できるので**『利益を確保しながらの販売』**ができるようになります。

1 つの購入で割引をしてしまうと、**『思っているより売上が伸びずに、利益も少ない状態』**になります。

単品より複数購入を促しましょう。

定期的に使う商品は、半年分もしくは１年間分の購入を提案

【まとめ買いの方がメリットがあることを丁寧に伝える】

基本的に、ぼくの物販売上が爆伸びしたのは『**1 年間のまとめ買い**』によるものです。この時にしたことが、、、

- **定期的に購入している人をターゲットにする**
- **お客様 1 人ずつに合わせた年間本数の提案**
- **年間分のお得になる料金の提示**

ターゲットを絞る事は大切です。

『定期購入をしているお客様』と**『定期購入に繋がりそうなお客様』**に提案をしていきます。

『年に 1 度、お客様に感謝を込めてキャンペーンをしています。普段から購入して頂いている〇〇様であれば、お得な機会になります』

などの提案をして、成約に繋がる方には**【お客様の購入ペース】**をお伝えします。

『〇〇様は、 3 ヶ月に 1 度の購入になっているので、半年分なら 2 本、1 年では 4 本になります』と伝えます。その上で、半年分と 1 年間分で割引額をお伝えして**『どちらにされますか？』**と提案します。

元々購入に繋がっているお客様をターゲットにしていますので、**メリットを感じて頂けると成約に繋がりやすい**と思います。

福袋を活用してお得感も演出する

福袋に関しても、『**商品単価を上げる**』ことや『**1 人のお客様に複数購入してもらう**』為に意識して取り組みます。

福袋では、元々の単価が高くなりますので、**『高単価の福袋に価値を感じて頂けるのか？』**ということを考える必要性があります。

そして、この福袋も『**お客様への還元の意識**』です。

ぼくは、『数量限定』にすることで興味を引くことをしていて、「限定１０セット」などの提示をすることが多いです。

福袋の選択肢が多いと販売に繋がらないコースもでてきますので、最大で 3 コース位を考えてやっていく事が良いと思います。

- 10000 円コース
- 20000 円コース
- 30000 円コース

この 3 つであれば、松竹梅で真ん中のコースを選ばれる可能性があるので、その真ん中に意識をもっていき『お得感の演出」があると、お客様に喜んで頂けると思います。

最後のメッセージ

毎年、『まとめ買い』や『福袋』をしていくと**お客様認知も上がるので購入率が高くなってきます。**

1 年をかけてお客様と一緒に髪の毛を作っていくことの大切さを伝え、ホームケアの重要性をより理解してもらうことができれば『年末キャンペーン』は成功できます。

年々、**お客様との信頼関係をしっかり築くことでこういったキャンペーンは真の意味で効果を発揮する**と思っています。

まとめ買いや福袋企画もはじめはここまでの成果はでていませんでした。

毎年、**繰り返し積み重ねてお客様の理解を上げ、信頼関係を築き、商品もお客様に合わせてアップデートを繰り返した結果**です。

お客様に理解してもらうことや信頼関係を構築するためには、本当にコツコツと積み上げていく事が大切です。

今回の無料レポートを読んで下さった方限定で「12 月にむけての無料相談会」をさせていただく機会を設けております。

相談会の料金は一切かかりません。

レポートを読んで終わりではなく、**「成果に繋げるためには、どうすればいいのか？」**を一緒に考えることができれば幸いです。

下記の LINE や Twitter の DM にて受付させていただきます。

LINE 受付はこちら→https://lin.ee/fJRHF1Z

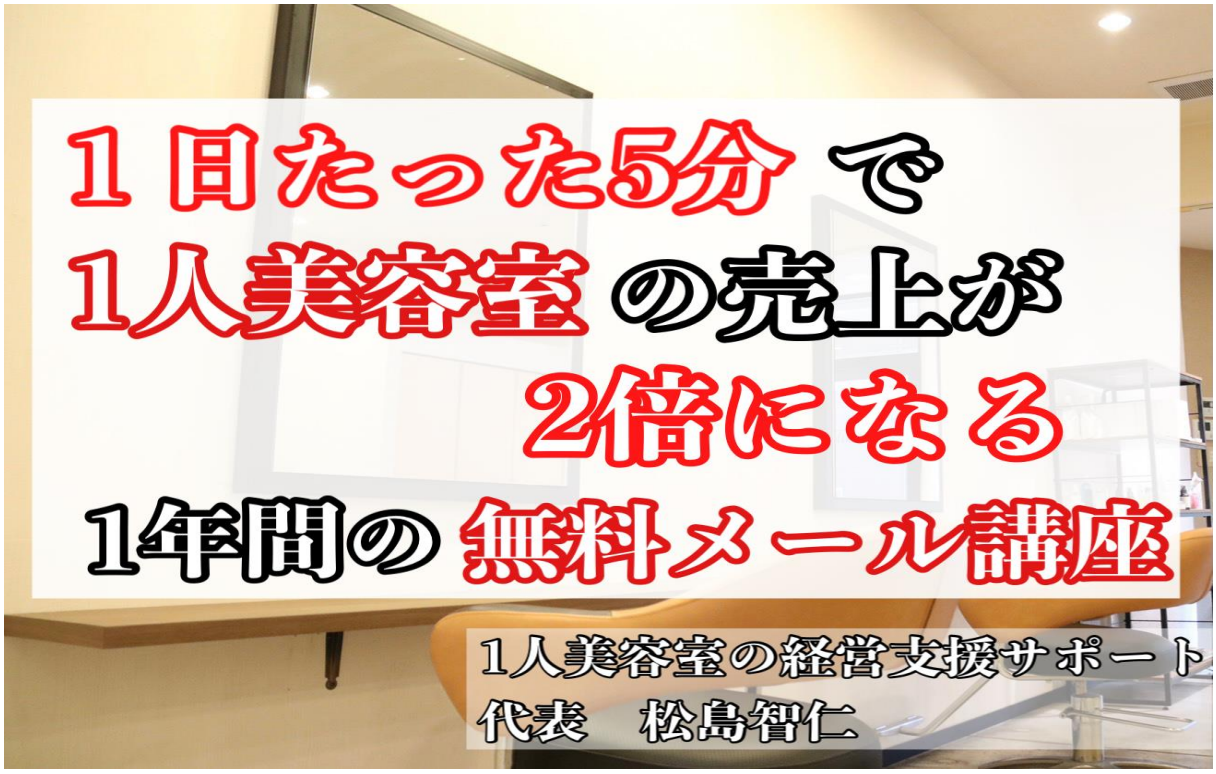
LINE で「12 月にむけての相談会」に申し込む

Twitter での DM 受付はこちら→https://twitter.com/matsusima818

Twitter の DM で「12 月にむけての相談会」に申し込む

https://matsushima0401.com/dokuritu-support/

https://matsushima0401.com/sodan-kai/



https://matsushima0401.com/mail-magazine/

＜配信元＞松島智仁

お気軽に各 SNS をフォローしてください。

松島公式サイト→ https://matsushima0401.com/

Twitter→https://twitter.com/matsusima818

Instagram→https://www.instagram.com/matsusima0401/

LINE 問い合わせ→https://lin.ee/fJRHF1Z