

1人美容室で  
1年後に店販売上100万円になる秘訣

---

～2024年12月までのロードマップ～



# セミナーを有意義な時間にするためのお願い事

- 松島のセミナーでは、『質問』や『問いかけ』をする場面が多いかと思いますが、コミュニケーションを大切にしておりますので、ご協力お願いいたします。
- セミナー後に、お時間がある限り『質問』にお答えさせていただきます
- セミナー資料は、プレゼント致しますので、メモは最低限にして松島が話していることを集中してお聞きしてください
- ご自身のお店の状況を想像しながら『明日から、すぐに行動ができる』ようにセミナーを受けてください

**早速、質問をさせてください！**

『なぜ、今回松島のセミナーに参加してみようと思いましたが？』

## 【自己紹介】

### 『株式会社 松島塾』 店販スクール 代表 松島 智仁

店販売上1万だった落ちこぼれ美容師が1人美容室を開業して  
5年で12月の店販売上275万、購買率72%を独自の仕組みを作って達成。  
(次回予約率100%、3ヶ月先まで予約が埋まる、客単価20000円)

自身が積み上げてきたノウハウや仕組み、経験を元に  
現在30名以上が在籍する「株式会社 松島塾」店販スクールを  
運営しながら全国でセミナー講師としても活躍中。

参加したスクール生の92.3%が過去最高売上を達成し  
1年で店販売上100万越えのスクール生を多数輩出中。

店販×技術で売上・利益の最大化に繋がり、  
新たなキャッシュポイントを作ることで、1人美容室や小規模サロンの  
働く環境や美容師人生が変わることを提唱している人。



そんな松島の独立当時（7年前）の状態は？

店長時代の10年間

店販売上1万円

商品提案から逃げていた美容師

技術売上があればやっていけると  
ずっと思いながら美容師をしてきた、、、

でも、店長時代の10年間、技術売上だけでは  
生活環境は何ひとつ変わらなかった

家庭崩壊、社畜のように働く毎日  
『お金』 『時間』 『心』 の余裕がなかった

# 『10年間の暗黒時代』

『お金もない』 『時間もない』 「心の余裕もない」

- 朝の8：30～23：30まで働く毎日
- 月に休みは4日（無駄な会議、食事会でなくなる時もある）
- 疲れ果てて家に帰ったらご飯を食べて寝るだけの日々
- 家族よりも仕事中心の日々で奥さんとの関係が悪くなる
- 2人の子供の起きている顔を見るのは休みの日だけ
- 貯金を切り崩しながら生活をする給料しかもらえない環境
- 奥さんのヘルプの声も聞けない精神状態で追い込まれる



# 暗黒店長時代

とにかく笑顔がなかった

## 今思うと「大切な家族に対する後悔ばかり」

- 家族の時間や家族の思い出を作れなかった
- 奥さんに家事や育児で負担をかけ涙を流させてしまった
- 仕事ばかりで家族を大切にできない父親だった
- 子供の成長を近くで見守ることができなかった
- 自己中心的な考えで仕事ばかりをしていた

**家族のことを考えない自分勝手な父親だった**

『何のために美容師を続けているのか？』

『どんな美容師人生を歩みたいのか？』

『どのように家族と過ごしたいのか？』

と本気で考える毎日

美容師として生きる人生に疲弊をされていて  
『現状のやり方、家庭環境、働き方で  
この先、5年10年やっていけるのか？』

そして、、、

叶えたい未来を手に入れる為に  
お店を買い取り独立を決意する

しかし、、、 **考えが甘すぎた**

**3人いた女性スタッフが結婚で退職**

(スタイリスト、アシスタント、ネイリスト)

18坪5席のサロンなのに

**1人美容室となってしまった**

## 『1人美容室として生きる将来への不安』

毎月の支払いに怯える日々で眠れない毎日。

毎月の売上を確保できるのか不安でたまらない毎日。

「この状況を何とかするために何か行動しないといけない」と感じているが、**日々の忙しさと疲れ果てて行動ができなかった。**

変わりたいけど、変われない自分自身が心底嫌になった時期。

『できる理由』 を考えるより  
『できない理由』 を考えていた

『忙しい』 という言い訳ばかりしていて  
できないと**思い込んでいた**

## 言い訳をして行動しなかった結果、、、

- 店販売上は月に1万円程度
- 客単価は6000円の低単価サロン
- 技術売上は頭打ちになっている状態
- お金もない、休みもない、労働時間も長い環境
- 家庭崩壊寸前の生活で疲弊する毎日

独立しても何一つ変わらなかった

美容師として生きるのに  
『絶望を感じた』

## 絶望を経験して挑戦をすることを決意

- 今より効率的に売上を上げていきたい
- 技術売上だけに頼らない環境を作る
- 客数が減っても売上・利益の最大化を目指す
- 長期で安定した経営にしていきたい
- 家族や自分に使える時間を増やしたい
- 家族や両親を大切にしていきたい
- お金を気にする生活から脱却したい

独立して10年先も生き抜くために、、、

技術売上だけでなく  
技術売上×店販売上で  
4年で400万円を目指すことを決意

効率的に売上・利益の最大化を目指し  
自身が叶えたい未来を手に入れるために

調子のいいことを言ってますが挑戦をすることで  
めちゃくちゃ失敗してきました、、、笑

落ちこぼれな美容師だから  
数えきれない失敗を経験して  
時間も費やしてきた

## 例えば、店販に取り組み始めた頃の失敗

- 商品提案をしても全くお客様が話を聞いてくれない
- いつも世間話だったので、上手く美容の話ができない
- そもそも、お客様の求めていることが分からない
- お客様のことを理解しているつもりだった
- 無理に「買わせよう」と強引に提案をして失客してしまう
- 購入に繋がってもネットに流れて継続購入に繋がらない
- 自分の提案に自信がなくなり疲弊する毎日
- クロージングが怖くてできなくなってしまった

そして、落ちこぼれ美容師なので、、、

成果に繋がるのに  
3年以上の時間がかかる

何度も何度も何度も  
「諦める」ことを考えた  
独立1年目

「辛い」「しんどい」「めんどくさい」  
「続けたくない」「やめたい」「逃げたい」

でも、諦めずに数えきれない失敗をしながら  
行動を継続していくことで、、、

**独立1年目の12月に**

**店販売上70万を達成!!**

そして、お金がなかった時代でも勇気を持って  
自己投資をしていく

- 店販やSNSのオンラインサロン
- プロダクト、マーケティングのオンラインサロン
- 技術・店販セミナー
- メーカーの商品説明会セミナーに毎月参加
- 商品を勉強するための研究費

3年以上、300万以上のお金や時間を使って  
自己投資を続けた

その結果、12月のギネスを毎年更新

独立4年目で

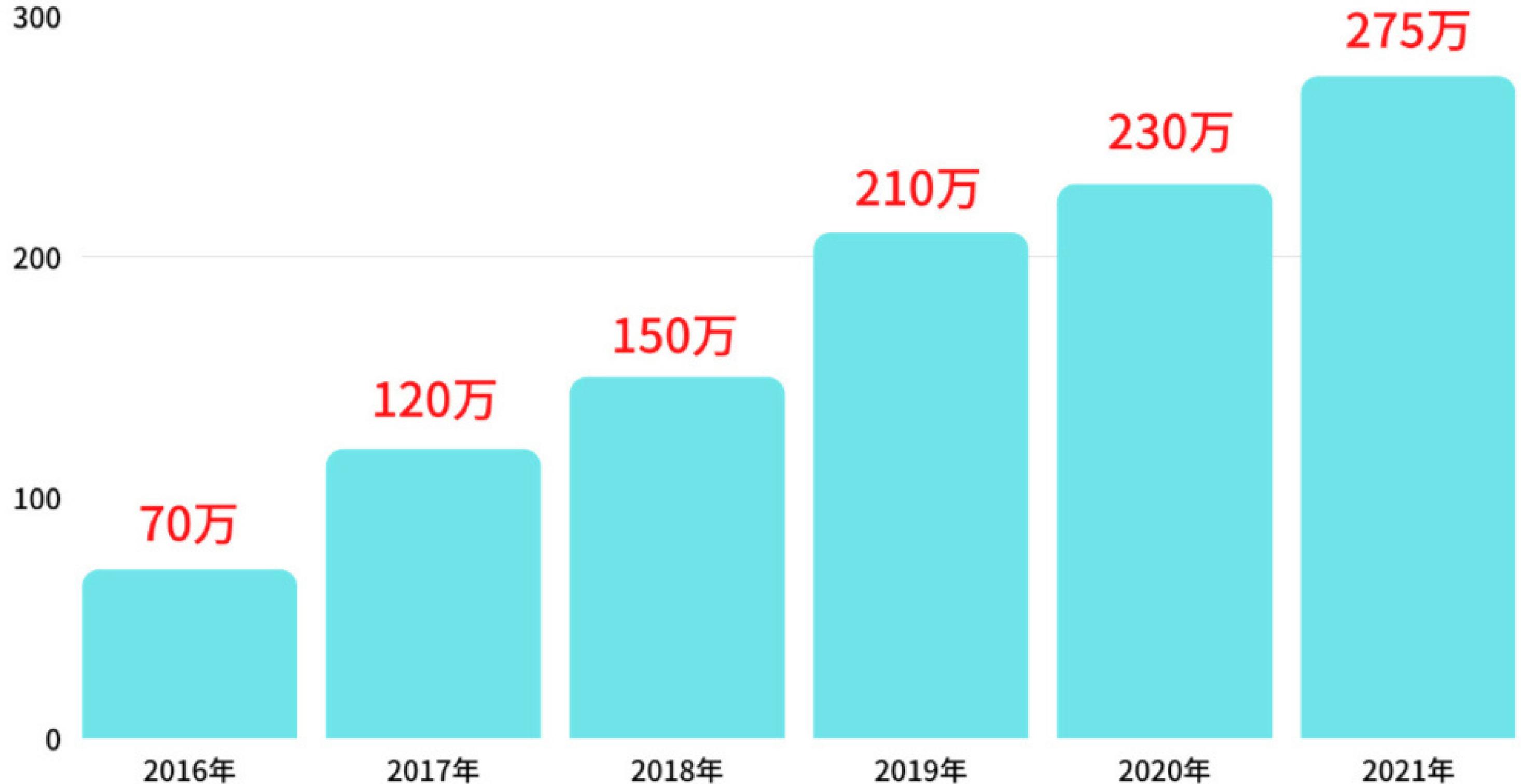
店販売上200万、客単価13000円

独立6年目で

店販売上275万、客単価18000円

購買率72%を達成

# 「12月の店販売上推移」

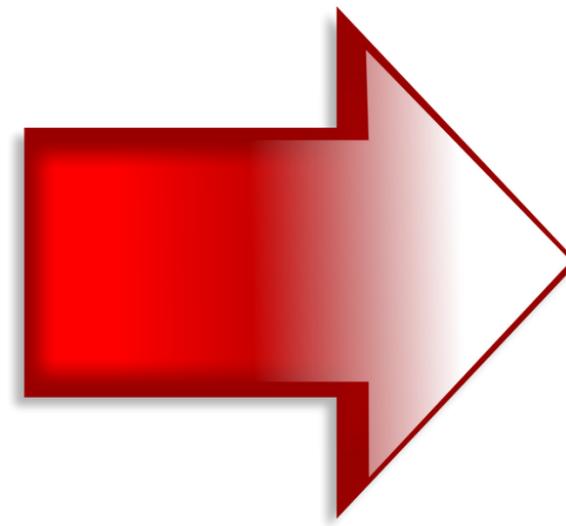


# 松島の実績の変化

※松島は、最初からできていた訳ではない

## 独立前の状態

- 客数 180人
- 最高総売上 160万円
- 店販売上 1万円
- 客単価 6000円
- 次回予約率 10%
- 稼働日数 26日
- 当日予約OK



## 独立して6年後の状態

- 客数 90人
- 最高総売上 412万円
- 店販売上 275万円
- 客単価 20000円
- 次回予約率 100%
- 稼働日数 15日
- 3ヶ月先まで予約が埋まる

# 『2023年予約販売の最終トータル集計』

予約数	57人
予約売上	2.492.280
商品単価	43724

## 過去の12月予約売上

2021年	2.250.730
2022年	2.305.560

# 『リアル公開』 松島の毎月の利益と12月の利益 (平均の利益率55~60%)

毎月の利益 (60%計算)

店販売上50万円 **利益30万円** (客数20人分)

12月の利益 (50%計算)

店販売上275万円 **利益137,5万円** (客数90人分)

※当時の客単価15000円計算

# 「店販で美容師人生や見える景色が大きく変わった」

- 完全週休3日、サロンワークは月15日で売上が平均160万以上
- 年間で4回の長期休みを取り家族の思い出作りに専念できた
- 以前より家族の時間が増えて奥さんや子供の笑顔が多くなった
- 以前より奥さんとの時間が増えて夫婦関係が良くなった
- 時間やお金に余裕ができ精神的ストレスが激減
  - 大切な家族を守れるようになった
- 新事業を立ち上げる時間ができ新たな収益化に繋げる
- 新しい出会いが多くなり仲間を作ることができた

店販に取り組むことで  
全てが変わった

- 技術×店販で売上の限界値が引き上がる
- 生産性・利益・売上のベースが上がる
- 同じ労力と時間で効率的に売上を作れる
- 技術売上以外のキャッシュポイントが増える
- 自身やスタッフの給料や働き方が改善できる
- 店販でスタッフの給料が払えるようになる
- 将来の不安が激減する
- 家族の時間、自分の時間を増やすことができる
- 時間、お金、心にゆとりがある状態になる

本当に誰よりもできなかつたと思う、、、

そんな落ちこぼれの美容師でも

時間はかかったけど店販で人生が変わった





パパへ  
 いつも家族のために一生けん命に働いてくれてありがとう♡  
 いっしょに家族で遊んでいるときにも  
 パパはスマホでお仕事してすごいなー  
 と思っているけど、でもちょっとでも  
 から遊んでよーゲームでもパパの一生けん命  
 に働いているところを見て私もパパが  
 たいになりたいなーと思っているよ♡  
 少しでいいから... (いやー、たくさん)  
 家族時間を多くしてね!! 私の夢  
 は美容師さんになれたらいいかなー  
 ね!! パパもたくさん教えてね♡  
 パパがんばれ!! 大女子♡ このみより

パパへ  
 いつもお仕事がんばってくれてありがとう。  
 おにぎりかきあげが大好き!  
 このおにぎりはいつもパパのこころを食べてるよ♡  
 大好き♡ このみより♡  
 パパのこころ  
 このみより  
 SMILE PARADISE

パパへ♡  
 お誕生日おめでとう!!  
 いつもお仕事がんばってすごいわ♡ パパはたまにお  
 もろくはくしをするんだけど、お父さん談話がある  
 よね!! それもおもしろいよ!! 今年はマリンスイムも来てほしいな~  
 たぶんかわいがるね!! パパ仕事たくさんがんばってすごいわ♡  
 がんばりすぎないで休息を大切にしよう!! ね!!  
 ね!! いつもありがとう♡ 大女子♡ (このみより)  
 おひこしは、おうちとは、とてもきれいで大きいですから、たけど、  
 お友達関係がね~ むすかしいな~ 新しいお家に  
 住みたいよ!! パパかママかどっちか中学校においで、  
 れたらな~ したらうれしいわ、ちゅ!

ととくんへ♡  
 40歳の誕生日おめでとう~♡  
 もう40歳なんて早いね。18年も一緒に  
 いるんだね。ずっとそばで仕事かん  
 ぱっている姿を見て、本当にすごいわ♡  
 ばかり尊敬しています。家族の為にいつも  
 ありがとう。お休みの日が増えて家族の日時間  
 や私との日時間を大切にしてくれて嬉しいよ。  
 マリンスイムも新しい家族になって毎日たのしいね。  
 私もパパの支えになれるように頑張るわ。  
 いつも甘えんぼうで、東乗りっぱなしでこのねわ。  
 がんばりすぎて大丈夫なのかって心配  
 してるんだよ~。  
 素敵なおうちで暮らしていってね♡  
 大好きだよ♡  
 早く帰って♡



200万、300万、400万という技術売上を作る  
美容師プレイヤーは**ごく僅か**です

松島には、**無理だと判断**しました

でも、**技術×店販**があれば  
特別な力、カリスマ力、センスがなくても  
当たり前前のサービスを提供することで  
**200万、300万、400万は達成**できます！

松島が6年以上かけて体現したノウハウを元に  
松島塾のスクール生が実践することで  
多くの方々の結果に繋げております

## 「月報の内容」

### 2023年3月の成果報告

- ・総客数 86名（実働18日）
- ・技術売上 ¥1070350
- ・商品売上 ¥336050
- ・商品購入客数 40名
- ・購買率 46%

「今月、取り組んでどうでしたか？」

1ヶ月間、改めてお客様と向き合ってお話をお伺いしました。商品提案が苦手でしたし、お客様のお財布事情を気にしてしまい、「Amazonでも売ってますよ」や「税抜価格で大丈夫ですよ」の提案していた美容師でしたが、先月のキックオフ時に松島さんに「プロなのに何やってるんですか？」と優しく伝えて頂いて、本当におっしゃる通りだなと感じ、スイッチを入れ直して全てお客様の為を思い、新しい施術メニューのご提案や商品の提案をさせて頂きました。

### 2023年4月の成果報告

- ・総客数 84名 稼働19日
- ・技術売上 1,189,650
- ・商品売上 346,970
- ・商品購入客数 39名
- ・購買率 46%

「今月、取り組んでどうでしたか？」

今月も1ヶ月間、先月と同じ姿勢でお客様と向き合わせて頂きました。

4月も商品提案を初めてされるお客様が多かったのですが3月と変わらない姿勢で取り組むことができました。先月より商品提案が自店のサービスの一貫として当たり前になり、取り組めました。

### 2023年5月の成果報告

- ・総客数 84名 稼働19日
- ・技術売上 ¥1,223,750
- ・商品売上 ¥337,820
- ・商品購入客数 35名
- ・購買率 42%

「今月、取り組んでどうでしたか？」

今月も1ヶ月間、3月と4月と同様な姿勢でお客様と向き合わせて頂きました。松島さんにアドバイス頂いた通り、常に3月と同じ取り組みを意識して行動しています。

お客様に商品を勧めることに対して抵抗が無くなった1ヶ月になったと思います。

4月から数字を全く追わなくなり、いつも通り商品提案をしていたら入会してから3ヶ月連続で30万以上の売上があがっていますし、4月5月と¥1000～¥2000 技術単価が上がっています。改めて松島さんのアドバイスとコンテンツの質の高さと環境が素晴らしいと感じました。

### 2023年6月の成果報告

- ・総客数 74名 稼働17日
- ・技術売上 ¥1,144,500
- ・商品売上 ¥461,078
- ・商品購入客数 34名
- ・購買率 45%

「今月、取り組んでどうでしたか？」

今月も変わらない意識で継続できました。

購入されるお客様が固まってきていて、今のところは商品をリピートされるお客様がほとんどなので継続していただけるように、アフターフォローしていきます。

リピート購入していただけるのは商品の価値を理解して頂いていて、効果実感がある状態かと思うので、継続することによる未来像を僕の言葉で伝えて更に信頼していただける環境をつくりまします。

# すごい!!

11/16に12月セールの前1週間前締め切り告知をしたところ、初めて商品を購入頂けるお客様もいました。

270万まで予約で積み上がり、あとは12/22にLINE配信をして最後の仕上げをして12月に感謝を込めて商品をお渡しします。

**この1年で素晴らしい成長です。**

**12月の商品の予約販売で**

**270万円まで積み上げることに成功**

**松島塾が始まって以来**

**過去最高記録がでて嬉しいです^^**

**ファイヤー🔥→**



# すごい!!!②

○キャンペーンの予約は

・個人で¥746207（税込）でした

・サロン全体では¥1145941（税込）でした

目標の100万に到達しました！

予約期間が11月末までに設定したので、残り僅かですがしっかりヒアリングとアドバイスと提案をしていきます

**今年の6月から店販に取り組み**

**たった半年足らずで100万円の**

**大台を突破致しました！**

**オーナー様が74万、スタッフ様が40万**

**という結果になっていて、以前までは**

**お店全体で15万~20万ほどでした**

**素晴らしいですね^^**

**ファイヤー🔥→**



# すごい!!!!③

年末キャンペーンのご予約が20日までの受付でしたので、最後までお声掛けをしていきました。昨日の時点で

ご予約客数が51名様  
ご予約金額が96,1300円

になっております。100万円まで予約の時点で届かなかったのが今年度の反省点になりました。

去年の12月は44万円でしたが  
今年は、12月に入る前に2倍以上の96万円  
という結果に繋がっています。

ここから、12月に購入に繋がることを  
考えると、120万円までは伸びそう

今年は、店販売上100万円を超える  
メンバーが続出中で本当に嬉しい^^

ファイヤー🔥



# すごい!!!!④

①福袋のご予約分で140万円分のご予約になりました。水物とドライヤーなどでこの価格なので、来年は水物以外にも、もっと力を入れていくべきだなと強く感じました。

11月10日の報告で予約分140万円

でしたが、この前の相談会をした時には  
190万円~200万円まで積み上がり  
12月の店販売上が200万円を超える  
結果になりそうです🔥

この1年間愚直に取り組み  
目の前のお客様に喜んで頂けた  
結果ですね!

本当に素晴らしいメンバーです

ファイヤー🔥🔥🔥→



2024年の12月に店販売上100万円を目指す上で  
大切なことが、、、

『どれだけ1年間準備をしたのか？』

『どれだけ本気で行動をしたのか？』

『どれだけお客様に向き合ったのか？』

『どれだけお客様のお悩みを改善したのか？』

『どれだけお客様に喜んでいただけたのか？』

**毎日意識してコツコツと積み上げる環境を作る**

そして、、、

学ぶ→実践→改善→実践

この環境を絶対に作ってください

厳しいことをお伝えしますが  
1年で店販売上100万円を達成させることは、、、

本気でやらないと  
絶対に達成できません!!!

今回のセミナーでは  
シンプルで再現性の高い仕組みを  
包み隠さず全て公開します

## ■ セミナー概要

- ① 『キャンペーンをする目的』
- ② 『購買率を引き上げる必要性』
- ③ 『1年かけて年末まで準備すること』
- ④ 『予約販売を成功させるコツ』
- ⑤ 『質疑応答タイム』

# ① 『キャンペーンをする目的』



# 過去の松島のキャンペーン失敗事例

※絶対にマネはしないでください

【年末に50%オフキャンペーン】

→購入者や売上は増えるが利益は出ない（むしろ赤字）

→購入者のリピート購入はごく僅か

結果『安いから購入されただけ』

割引率が50%じゃなくても20%、30%みたいに  
大きな割引をして購入を促すのはやめてください

# 毎年、大きな割引メインのキャンペーンをすることで

- 利益が積み上がらず疲弊する
- 継続して購入に繋がらず労力だけがかかる
- お店のブランド力が低下していく
- 顧客教育がどんどん難しくなる
- **商品提案に必要な力が身につかず  
キャンペーン以外で販売に繋がらない  
(提案力、プレゼン力、ヒアリング力など)**

# キャンペーンが成功していく思考

- しっかりと利益を残せる工夫を考える  
(利益45%~50%を目指す)
- **日頃から顧客との信用が積み上がる努力をする**  
(1年で信頼関係をどれだけ作れるか?)
- 顧客が喜んでキャンペーンに参加できる環境を作る  
(割引がメインではなく)
- 自分自身のライフスタイルが良くなること

**顧客と自分がWin Winな環境を目指すこと**

顧客との信頼関係が  
構築されてこそ  
キャンペーンは  
真の効果を発揮する



## ② 『購買率を引き上げる必要性』



# 12月に店販売上100万円になる方程式

① 購入客数 × ② 施策数 × ③ 戦略

~~店販売上の数字は追わない~~

店販売上を追ってしまおうと、、、

- 売上を上げるために無理に購入に繋げようとする
- 単価の高い商品を提案するようになる
- お客様のことを考えず提案してしまう

**結果、押し売りになり失客の原因になる**

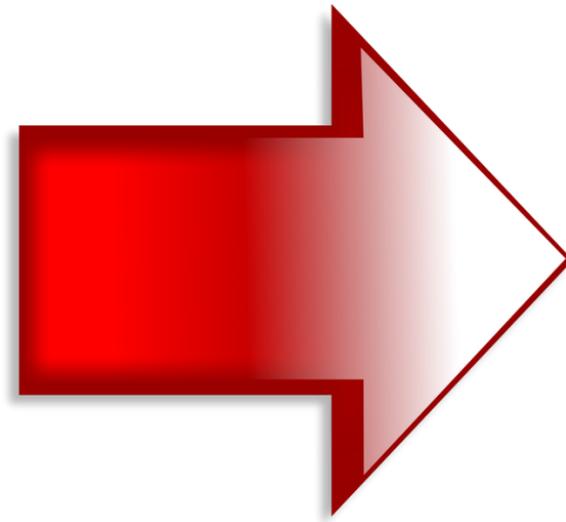
# 1番意識すること

購入客数を増やして  
購買率を上げていくこと

顧客の信用貯金を毎日積み上げる

現実的に、購買率が10%では  
12月の店販売上100万円には届きません

目標数値



購買率

25%~30%

松島の購買率は、月平均50~60%です

## 具体的な数字で解説します

### 【購買率10%の場合】

カルテ枚数150人→購入者15人ということは  
100万円にするために**商品単価6,6万円にする必要がある**

### 【購買率30%の場合】

カルテ枚数150人→購入者45人ということは  
100万円にするために**商品単価2,2万円にする必要がある**

『どちらが現実的ですか？』

例えば、松島が使用している商品なら、、、

・ シャンプー1000サイズ×1

(11000円)

・ トリートメント1000サイズ×1

(12000円)

・ アウトバス ミスト×1

(5000円)

=

合計

28000円

【購買率25%】 37人×28000円=103万円

【購買率30%】 45人×28000円=126万円

# 購買率が高い人の特徴

- 顧客との信用が積み上がる環境
- 顧客と信頼関係が構築できている
- 顧客がファン化されている

相談ができる先生と患者の関係性

この環境になれば、、、

- メニュー提案を受け入れてもらえる  
環境になり客単価も上がる
- 信頼関係の構築ができているので  
継続して長く来店して頂ける環境に繋がる

**購買率が高い＝ファンが多い**

購入者数が増えて購買率が上がることで  
年末キャンペーンに参加する顧客が増えて  
自然と店販売上100万円へと繋がります

# ③ 『1年かけて年末まで準備すること』



購買率を引き上げていくために、、、

3ヶ月 × 4回

1年間の計画を作る必要はない  
1年で4回の施策を作り取り組むこと

施策を考える時は、、、

# メニューと連動させた 商品提案が鉄則！！

自然な流れで商品提案ができて  
押し売りになる可能性が激減

そして、まずは、、、

顧客の声を徹底的に聞くこと  
顧客を徹底的に知ろうとする

顧客の声を深掘りすればするほど  
より求められるメニュー化や商品選定になっていく

①

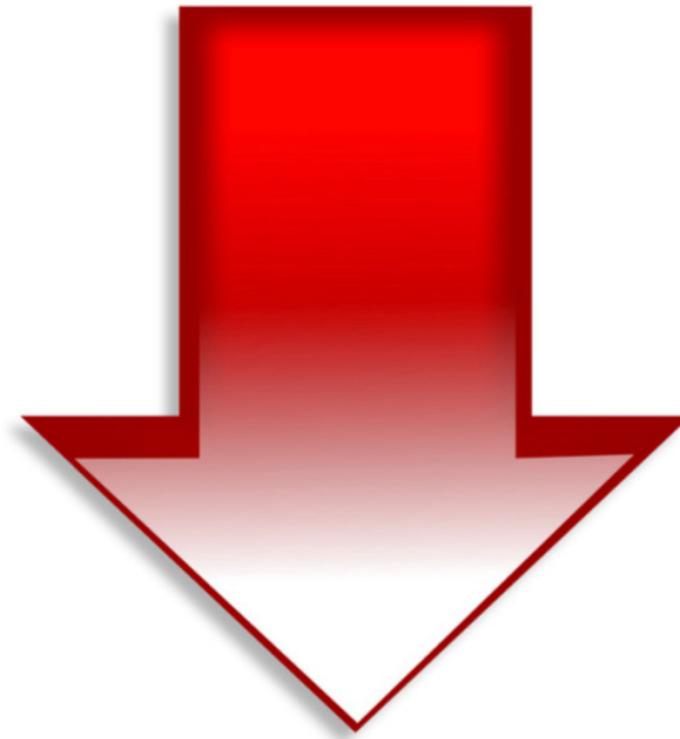
あなたのお客様が喉から手が出るくらい  
求めていることは何ですか？

「お客様は、どんなことを叶えたいのか？」

(お客様が求めているニーズを知ること)

- ・いつもツヤがある髪にしたい
- ・柔らかい髪にしたい
- ・ダメージを感じさせない髪にしたい
- ・老けてみられたくない
- ・継続して髪をキレイな状態にしたい
- ・周りから髪を褒められるようになりたい

お客様が求めていることを叶える



お客様と美容師の信頼関係が構築

②

あなたのお客様は  
どんなお悩みを抱えていますか？

「あなたのお客様に共通したお悩みは  
どんなことがあるのか？」

- ・ ツヤがなくなってきた
- ・ 手触りが悪く感じる
- ・ 加齢と共に髪の状態が安定しない
- ・ 年々、カラーのダメージが気になってきた
- ・ トリートメントの持ちが悪くなってきた

ニーズを知るために  
お客様の「お悩み」を必ず引き出す

～お悩みにとことん向き合う姿勢～

お悩みが深ければ深いほど  
購入する確率が上がる

③

そのお悩みは何か**原因**ですか？

# 『お客様にお悩みの原因を理解していただく』

- 繰り返すヘアカラーによるダメージの蓄積
- 加齢による髪の体力の減少
- 過度のトリートメント（コーティング）
- 日頃のお手入れやホームケアアイテムの要因
- 外的要因

お客様に説明をしていくときは  
お客様が分かる言葉や伝え方をすること

⑤

どうすればお客様が抱えているお悩みを  
**解決**することが出来ますか？

ガンコなクセも  
「短時間で簡単に伸ばせる」

アシスタントでも簡単に扱える  
「ケタ違い質感」の縮毛矯正

量子力学の作用で  
【時短×最上級質感×扱いやすさ】  
が叶う

こんな理由でクセ毛のお客様を諦めていませんか？

- ✓ 縮毛矯正は時間がかかる
- ✓ 勉強するのが大変そう
- ✓ クセが強すぎて伸ばせない
- ✓ クセがスタイルの邪魔だけど矯正すると不自然になってしまう

24 クァンタムストレートなら全て叶います！

- 弱アルカリ矯正+24 アクアミストの浸透効果で短時間の施術なのに、【酸性矯正のような艶と質感】が長続き。
- 【使い慣れたアルカリ矯正から簡単に移行可能】アシスタントでも失敗なしの安心設計マニュアルで勉強いらず。
- 今まで縮毛矯正を勧められなかった微妙なクセ毛やショートスタイルも、自然なストレートでヘアスタイルの選択肢が増える。



伸ばしにくい強いクセも簡単に。  
1人施術2時間。



ダメージの気になる  
細いエイジング毛もツヤサラに。



前回の矯正から半年後、  
ご来店時にこの質感。

24  
Quantum Straight



【時短×カンタン→最上級質感】をコンセプトに

24アクアミストの保湿浸透力を生かして作られた「3STEPトリートメントシリーズ」



24クァンタムインナー  
内容量400g

サロン価格 ¥4,400(税込)

毛髪損傷部へのケア成分吸着効果が非常に高く、少量の使用でもツヤや質感の向上が優れています。また金属イオン封鎖効果もあり、発色や褪色予防に大きな効果が期待出来ます。



24クァンタムアウター  
内容量400g

サロン価格 ¥4,400(税込)

毛髪表面のダメージ部に反応しやすいコーティング（通常はダメージ部分にはコーティングが乗りにくいです。2種のジカルボン酸の配合でインナーに対しての補修効果もあります。仕上げにアイロンの熱反応で髪を守りながら強化することが出来ます。



24クァンタムエマルジョン  
内容量200ml

サロン価格 ¥2,310(税込)

販売価格 ¥3,850(税込)

ダメージなどにより硬化した毛髪に柔軟性を与える天然由来の脂質成分を高配合しています。また、近年に多く見られるビルドアップというシリコンの過剰蓄積を防ぎながら艶、手触りを向上させることが出来る処方です。同時に褪色防止効果も期待できます。

GRANMASH代表 小林忠様による

【24クァンタムシリーズ動画解説】はこちら



# 「提案するクワンタム商品が約束できること」

- ・ダメージを最小限に
- ・ダメージになる原因をカット
- ・ツヤツヤの髪になる
- ・手触りが格段に良くなる
- ・トリートメントの持ちが良くなる
- ・回数を重ねてもキレイな状態をキープ
- ・家でも安心してケアができる環境

そして、、、

「なぜ、クァンタムトリートメントを  
導入しようと思ったのか？」

このきっかけをストーリーを交えて

「想い」を語ること

# 【1ヶ月目の内容】

※小さくテストすることが大切

- ①顧客のお悩みの声を聞く
- ②顧客が求めていることを把握する→ニーズを把握する
- ③顧客のお悩みが改善できたり、求めている未来になる  
メニューを作り商品や商材を選定する
- ④メニューや商品提案の流れをイメージする
- ⑤メニューや商品の成約に繋がるカウンセリングを考える
- ⑥身内でメニュー提案や商品提案をテスト
- ⑦数人～10人程度の上顧客に対して実践をスタート
- ⑧リアルな感想を頂きスタートできるのか？をチェック
- ⑨チェック後にブラッシュアップ→顧客にローンチする

## 【2ヶ月目～3ヶ月までの内容】

- ・ 求めている全ての顧客に向けて提案ができる環境を作る
  - メニューを無料体験、商品のサンプルを配布する
  - 10日後にLINEでコミュニケーションを取る
- ・ PDCAを回すためにデータを集めていく
  - 毎日、提案数、購入者数、サンプル配布数、顧客の声などを保管する
- ・ 成約率を高めるために1週間に1度は改善していく
  - 顧客の声を元に提案する内容を改善していく
- ・ 施策を実行しながら次の施策をイメージしておくこと
  - 3ヶ月目からは、次の施策をスムーズに行うためにイメージする

初回からお金を頂く提案をしないといけない環境では  
圧倒的に提案数が減る可能性があります。

そして、提案数が減ることによって、商品提案数も減りますので  
ここを回避する為に、無料体験を挟んで  
とにかく多くのお客様に体験をして頂くことが大切です。

# この施策を実行し成約に繋がることで、、、

- 無料体験→成約で客単価が上がる
- 商品提案数が増えることで、購入数が増えて購買率が上がる
- 価値提供のレベルが上がり顧客満足度が上がる
- 顧客がリピートしなければならない理由を作ることができる

# 過去1年間の実例を紹介

## □松島がスクテを導入して3週間の販売実績

### ※スクテメニューをしたお客様のミスト購買率

10/27～11/6までの集計（稼働7日間）  
28人中 購入16人 購買率57,1%

11/9～11/16までの集計（稼働5日間）  
15人中 購入10人 購買率 66%

10/27～11/16までの集計（稼働12日間）  
43人中 購入26人 購買率 60,4%



# 『クァンタムトリートメントって実際どうなの？』

ガンコなクセも  
「短時間で簡単に伸ばせる」

アシスタントでも簡単に扱える  
「ケタ違い質感」の縮毛矯正

量子力学の作用で  
【時短×最上級質感×扱いやすさ】  
が叶う

こんな理由でクセ毛のお客様を諦めていませんか？

- ☑ 縮毛矯正は時間がかかる
- ☑ 熱傷するのが大変そう
- ☑ クセが強すぎて伸ばせない
- ☑ クセがスタイルの邪魔だけど矯正すると不自然になってしまう



24  
Quantum Straight

24 クァンタムストレートなら全て叶います！

- 弱アルカリ矯正+24アクアミストの浸透効果で短時間の施術なのに、【酸性矯正のような潤と質感】が長続き。
- 【使い慣れたアルカリ矯正から簡単に移行可能】アシスタントでも失敗なしの安心設計マニュアルで無理いらず。
- 今まで縮毛矯正を諦められなかった強硬なクセ毛やショートスタイルも、自然なストレートでヘアスタイルの選択肢が増える。



伸ばしにくい強いクセも簡単に、1人施術2時間。

ダメージの少ない優しいエイジング毛もクセが直る。

前回の矯正から半年後、ご来店時にこの質感。

【時短×カンタン→最上級質感】をコンセプトに

24アクアミストの保湿浸透力を生かして作られた「3STEPトリートメントシリーズ」



24クァンタムインナー  
内容量400g  
サロン価格 ¥4,400(税込)

毛髪損傷部へのケア成分吸着効果が非常に高く、少量の使用でもツヤや質感の向上が優れています。また金属イオン封鎖効果もあり、発色や褪色予防に大きな効果が期待出来ます。



24クァンタムアウター  
内容量400g  
サロン価格 ¥4,400(税込)

毛髪表面のダメージ部に反応しやすいコーティング（通常はダメージ部分にはコーティングが乗りにくいです。2種のジカルボン酸の配合でインナーに対しての補修効果もあります。仕上げにアイロンの熱反応で髪を守りながら強化することが出来ます。



24クァンタムエマルジョン  
内容量200ml  
サロン価格 ¥2,310(税込)  
販売価格 ¥3,850(税込)

ダメージなどにより硬化した毛髪に柔軟性を与える天然由来の脂質成分を高配合しています。また、近年に多く見られるビルドアップというシリコーンの過剰蓄積を防ぎながら艶、手触りを向上させることが出来る処方です。同時に褪色防止効果も期待できます。

GRANMASH代表 小林忠様による

【24クァンタムシリーズ動画解説】はこちら



※クァンタムトリートメント、ストレートをした  
お客様に対して「VIP客」「Aランク客」に実施した結果

日付	提案数	購入	次回予約	2週間の合計	
6/18	4	3	1		
6/22	4	3	1	提案数	24人
6/24	2	1	1	購入数	12人
6/25	3	2	1	次回予約	11人
6/29	5	0	5	購買率	50%
6/30	3	1	2	次回予約を入れると95%	
7/2	3	2	0		



1ヶ月取り組んで約18万の店販売上に貢献



髪とブラシが美しさを高めあう。  
生涯かけて高みを目指す、  
100%天然猪毛ブラシ。

指通り、手触り、輝き。すべてが別格。  
職人により厳選の天然毛だけを使った  
ハンドメイドブラシは、使うたび、  
髪のツヤとなめらかさを引き出します。

**1週間で初回注文分 8 本が完売 (店販売上約21万円)**

大切なことが、、、

顧客が求めるサービスを  
求められる形で提供すること

その為に、顧客の声を聞き、その声を元に施策を考えていく

# ④ 『予約販売を成功させるコツ』



# 『2023年予約販売の最終トータル集計』

予約数	57人
予約売上	2.492.280
商品単価	43724

## 過去の12月予約売上

2021年	2.250.730
2022年	2.305.560

# すごい!!

11/16に12月セールの前1週間前締め切り告知をしたところ、初めて商品を購入頂けるお客様もいました。

270万まで予約で積み上がり、あとは12/22にLINE配信をして最後の仕上げをして12月に感謝を込めて商品をお渡しします。

この1年で素晴らしい成長です。

12月の商品の予約販売で270万円まで積み上げることに成功

松島塾が始まって以来過去最高記録がでて嬉しいです^^

ファイヤー🔥 → 🔥

# すごい!!!②

○キャンペーンの予約は  
・個人で¥746207(税込)でした  
・サロン全体では¥1145941(税込)でした

目標の100万に到達しました！  
予約期間が11月末までに設定したので、残り僅かですがしっかりヒアリングとアドバイスと提案をしていきます

今年の6月から店販に取り組み  
たった半年足らずで100万円の大台を突破致しました！

オーナー様が74万、スタッフ様が40万という結果になっていて、以前まではお店全体で15万~20万ほどでした

素晴らしいですね^^

ファイヤー🔥 → 🔥

# すごい!!!③

年末キャンペーンのご予約が20日までの受付でしたので、最後までお声掛けをしていきました。昨日の時点で

ご予約客数が51名様  
ご予約金額が96,1300円

になっております。100万円まで予約の時点で届かなかったのが今年度の反省点になりました。

去年の12月は44万円でしたが今年、12月に入る前に2倍以上の96万円という結果に繋がっています。

ここから、12月に購入に繋がることを考えると、120万円までは伸びそう

今年、店販売上100万円を超えるメンバーが続出中で本当に嬉しい^^

ファイヤー🔥 🔥

# すごい!!!!④

①福袋のご予約分で140万円分のご予約になりました。水物とドライヤーなどでこの価格なので、来年は水物以外にも、もっと力を入れていくべきだなと強く感じました。

11月10日の報告で予約分140万円でしたが、この前の相談会をした時には190万円~200万円まで積み上がり12月の店販売上が200万円を超える結果になりそうです🔥

この1年間愚直に取り組み目の前のお客様に喜んで頂けた結果ですね！

本当に素晴らしいメンバーです

ファイヤー🔥🔥🔥 → 🔥

購買率が平均25%~30%になっていても

キャンペーンまでの準備を怠ると

目標の店販売上100万円に到達しません

あくまでも、購買率を高めることで

キャンペーンへの参加券を持っているだけです

この参加券をお客様が自然と使っていただけ

環境にするためにしっかりと準備をしてください

## 【8月の取り組み】

※基本的に8月から準備をすること

- お客様が求めているキャンペーンの内容を考える
- ブログもしくはSNSでキャンペーンの内容を告知する為に記事を書く
- 9月にLINEで一斉配信ができるようにテキストを書いておく
- 8月から顧客様に軽くキャンペーンの告知を促す

📅 2023.08.28

## 【2023年】顧客様に「感謝をこめて」年に1度の bella vita 年末感謝祭



サロン仕上がりを半年間実現 『福袋Aコース 限定30セット』



### 🗨️ 福袋Aコース内容

- オリジナルシャンプー 1000サイズ×1
- オリジナルトリートメント 1000サイズ×1
- スクテ01 200サイズ×2
- 24クァンタムエマルジョン×1
- 最新オリジナルオイル×1

合計48400円(税込) → **43560円**になります。

## 2023年松島のブログ記事 ↓ ↓ ↓

<https://bellavita-sanda-matsusima.com/2023/08/28/bellavita-2023-item/>

お客様が求めている商品を  
準備することができているか？

※全ての商品を対象にしなくてもいい

- ・ 普段販売に繋がっているメイン商品
- ・ これから販売していききたい商品
- ・ この機会に購入を考えている高額家電系

お客様が求めている商品

必要だと感じている商品を対象にすること

# 利益率を考えた内容になっているか？

※キャンペーンをして利益が残らないのはNG

キャンペーンでも利益率が  
45%～50%取れる環境を作ること

基本的に値引きは、5%～10%程度で十分です

12月商品予約売上税込 295万で  
終了しました。

発注金額は 135万でしたので  
利益率 55% でした。

水物が 220万だったので取り組  
みの姿勢とアフターフォローを継  
続していけば来年も 200万は上  
がるのかなと思っています。

松島さんがおっしゃってた通り、  
今まで店販に取り組んでなかった  
のが 1番の機会損失でした。

また 1年間意識をブラさずに丁寧  
に取り組んでいきます。

17:04

11/22(水)

おはようございます^^  
今週もよろしくお願いたしま  
す！

先日、年末キャンペーンの予約注  
文の受付を終了して、昨日発注を  
終わらせました。

予約売上 249万  
発注金額 104万

という具合になっています。

しっかりと利益を出しながら、売  
上を最大化していくことは本当に  
大切です。

そして、少しでも利益を残す為  
にも在庫負担を限りなく少なくする  
ことも必要。

僕は、12月の終わりには、ほと  
んどの在庫がない状態になってい  
ます。

# 利益率 58.3%

## 【9月～11月までの取り組み】

- 9/1にLINEで一斉配信  
(SNS、LINEを活用)
- 来店された顧客に徹底して告知をする  
(必ず、全ての顧客に告知をする事)
- 10月初旬に再度LINEで一斉配信  
(追加アイテムを伝えるのも効果的)
- 11月中旬に最後の告知  
(11/15～11/20までに)

# 9月告知

# 10月告知

9/2(土)



9:13

↑

**『商品キャンペーン詳細』**

【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  
※顧客様限定  
【商品受け取り期間】 [12/1~12/30](#)まで  
【キャンペーン価格】 5~10%オフと福袋をご提供させていただきます

今年も「半年分」や「年間分」の商品購入のご相談も承っております。

今年は、商品が変わっていることもありますので、ブログにて詳細をご確認ください。

よろしくお願いたします^^

**『キャンペーンの詳細』**

<https://bellavita-sanda-matsusima.com/2023/08/28/bellavita-2023-item/>

【2023年】顧客様に「...  
いつも bellavita をご利用し  
てくださりありがとうございます...



9:13

↓

**【Bellavita 年末大感謝祭】**

今年も顧客様に支えられながら大好きな美容師のお仕事に専念できる環境を作ることができて、本当に感謝申し上げます。

ささやかではありますが、毎年恒例となっている年末のキャンペーンをさせていただきます。

不安定な社会情勢の中で、少しでもお役に立つことができれば幸いです。

10/1(日)



**【最新リファシリーズがお買い得に！】**

9月中旬に、毎年恒例のリファの最新情報が公開になりました。

3年ぶりのストレートアイロンやカールアイロンのリニューアルということで期待感がありますね！

さらに、高級感のあるシャワーヘッドも発売するというので、松島はワクワクしています。

最近、お客様から「もう3年~5年位アイロンを使っているけど、大丈夫かな？」というご質問が多いのですが、本来の寿命は3年ほどになります。

プレートにキズがついている状態で使用することで、「傷むアイロン」になってしまうので、注意が必要です。

以前までは、ダメージが気になっていなかったけど、最近ダメージが気になるようになってきたという方は、プレートの寿命を迎えているかもしれません。

↓



全てのお客様に告知をして  
認知活動を徹底して行うこと

# 9月から取り組むことが本当に大切です

来店頻度が1ヶ月に1回のお客様と  
来店頻度が2ヶ月から3ヶ月のお客様になると  
単純に伝える回数が少なくなります。

1回だけ伝えるのと、2回伝えるのでは  
お客様の理解が違ってきますので、取り組み始めた  
初期の段階では「2回伝えれる」ような環境が好ましいです。

そして、、、  
日頃購入してくださっているアイテムの使用感などをお聞きしながら適切な商品を購入して頂ける環境を作る

- ・ 今、使っていて使用感はどうか？
- ・ 求める状態に近づいているのか？
- ・ 気になること、困っていることはないか？
- ・ こちらが伝えた使用量を守っているのか？
- ・ 継続して使っていきたいのか？

2023年11月現在



# 12月は毎朝、ご予約分を事前に準備すること



# 2023年12月稼働日数1,5日の売上

対象日付 2023年 12月02日(土)

売上		本日	
	客数	金額	
総売上	4	210,620	
税抜総売上	4	210,620	
内税相当額	-	0	
外税相当額	-	21,050	
合計(外税相当額を含む)	4	231,670	
消費税相当額(内税+外税)	-	21,050	
技術消費税相当額	-	4,800	
商品消費税相当額	-	16,250	
技術売上	2	48,000	
技術売上(値引前)	2	48,000	
技術値引	0	0	
商品売上	4	162,620	
商品売上(値引前)	4	171,690	
商品値引	3	9,070	

支払内訳		本日	
	件数	金額	
現金	2	127,080	
クレジット	2	104,590	
売掛金	0	0	
金券	0	0	
電子マネー	0	0	

現金内訳	
つり銭準備金	
売上	
経費	
売掛金	
合計	

プライベート発行入金内訳	
現金	
クレジット	
金券	
電子マネー	
合計	

本日	
総合	48,000
技術	24,000
商品	40,655

**12/2店販売上  
162,620-**

対象日付 2023年 12月03日(日)

売上		本日	
	客数	金額	
総売上	10	314,640	
税抜総売上	10	314,640	
内税相当額	-	0	
外税相当額	-	31,440	
合計(外税相当額を含む)	10	346,080	
消費税相当額(内税+外税)	-	31,440	
技術消費税相当額	-	8,760	
商品消費税相当額	-	22,680	
技術売上	6	87,750	
技術売上(値引前)	6	87,750	
技術値引	0	0	
商品売上	6	226,890	
商品売上(値引前)	6	244,390	
商品値引	5	17,500	

支払内訳		本日	
	件数	金額	
現金	2	28,600	
クレジット	8	317,480	
売掛金	0	0	
金券	0	0	
電子マネー	0	0	

現金内訳	
つり銭準備金	
売上	
経費	
売掛金	
合計	

プライベート発行入金内訳	
現金	
クレジット	
金券	
電子マネー	
合計	

本日	
総合	314,640
技術	14,625
商品	37,815

**12/3店販売上  
226,690-**

対象日付 2023年 12月03日(日) 稼働日数 2日

売上		当月	
	客数	金額	
総売上	14	525,260	
税抜総売上	14	525,260	
内税相当額	-	0	
外税相当額	-	52,490	
合計(外税相当額を含む)	14	577,750	
消費税相当額(内税+外税)	-	52,490	
技術消費税相当額	-	13,560	
商品消費税相当額	-	38,930	
技術売上	8	135,750	
技術売上(値引前)	8	135,750	
技術値引	0	0	
商品売上	10	389,510	
商品売上(値引前)	10	416,080	
商品値引	8	26,570	

支払内訳		当月	
	件数	金額	
現金	4	155,680	
クレジット	10	422,070	
売掛金	0	0	
金券	0	0	
電子マネー	0	0	

現金内訳	
つり銭準備金	
売上	
経費	
売掛金	
合計	

プライベート発行入金内訳	
現金	
クレジット	
金券	
電子マネー	
合計	

当月	
総合	577,750
技術	135,750
商品	389,510

**2日間の店販売上合計  
389,510**

最後に、、、

年末キャンペーンは、、、

ご来店されている顧客様に対して  
感謝の気持ちを込めて行うこと

キャンペーンをする意味を  
『想い』を込めて伝えることが大切

# 年末キャンペーンをすることで、、、

- 新規購入者を増やせる
- 継続購入者を増やせる
- サブスク要素があり売上が安定する
- 購入を迷っている方に背中押しになる
- 在庫管理がしやすくリスクが激減する
- 毎年することで労力を最小限にしながら高い店販売上を作ることができる

12月に店販売上100万円を  
目指すために、、、

目標を達成させるために、自分が決めた  
アクションプランを元に行動ができているのか？  
を確認しながら考えて実行していくこと

## 松島の場合、、、

1年目	100万
2年目	120万
3年目	150万
4年目	200万

この目標を達成するために**逆算して**  
「**どうすれば達成できるのか？**」  
を**考えて行動をしてきた**

**逆算して行動して積み上げること**

「何となく目標を決める」のではなく  
自分で決めた目標を達成させる

覚悟を持つこと

そして、、、

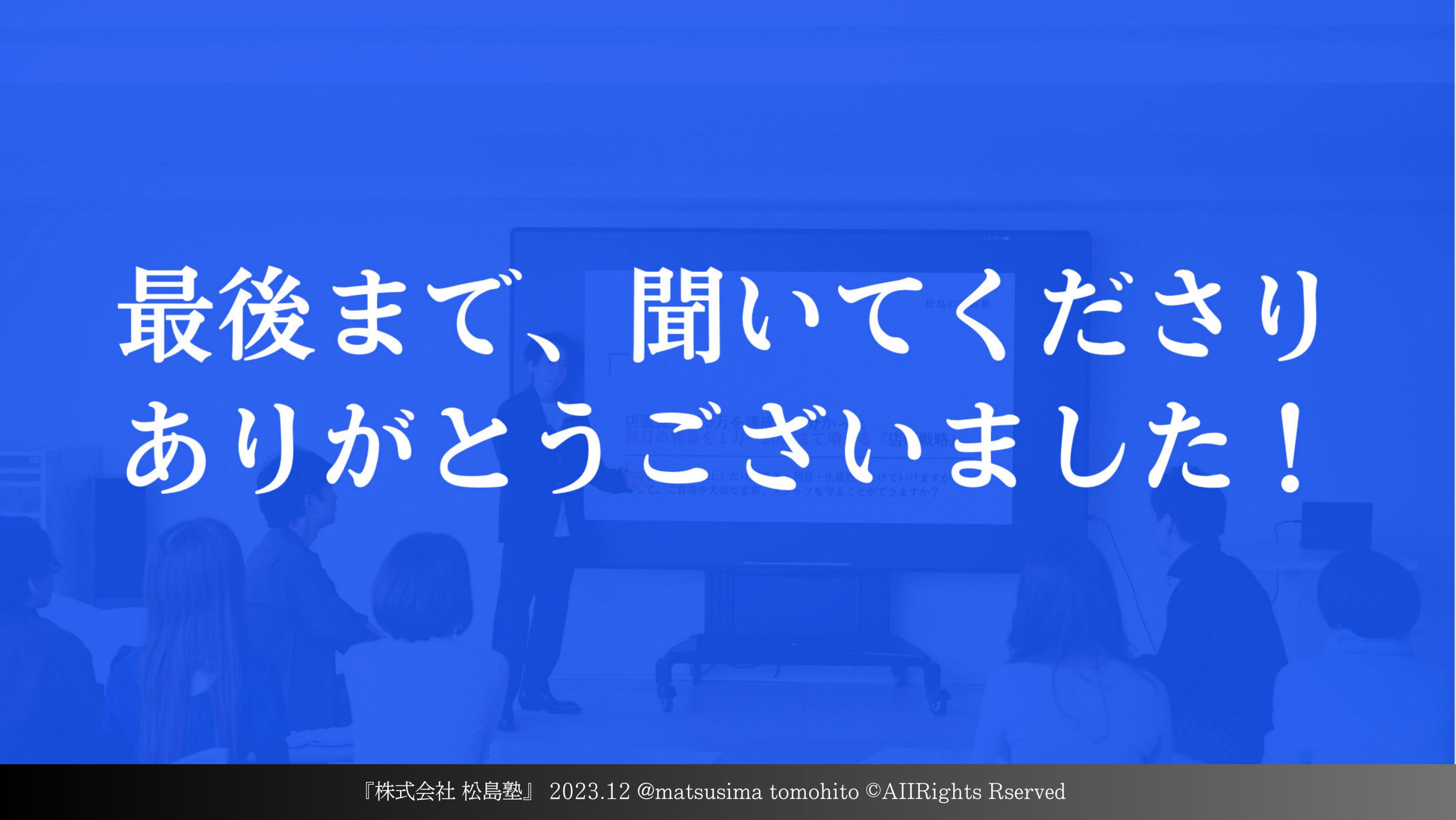
自分で決めたことに対して  
必ず「やり切る」こと

「絶対に辿りついて、自分が描く美容師人生に変えていく」  
という強い信念を持っていれば、自然と目標に向かっていく  
行動になるはずです。

決めたアクションプランに対して、本気で取り組み、  
本気で掴みにいく覚悟を持ってやっていく

これを繰り返すことで、人生が変わります





最後まで、聞いてくださり  
ありがとうございました！

# 『セミナー参加者限定企画』

今だけLINE登録をしていただけると  
【120分ガチコンサル】に参加できます！

無料で体験できるのは今しかありません！

さらに、LINE登録者限定プレゼントもあります！

# 『120分ガチコンサルの内容』

「あなたに合わせた成果に繋がるロードマップをお作りします」

- 現状の確認（ヒアリング）
- 過去、現在で抱えている課題や問題点を洗い出す
- なぜ、問題になっているのか？を考える
- 課題や問題の改善策を提案
- 3ヶ月後までに取り組む内容を提案
- 叶えたい未来を手に入れるためのアドバイス

など

# 『120分ガチコンサルを受けた方の感想』

- やるべきことが明確になりすぐに行動ができた
- 初日から取り組み早速成果に繋がった
- 1ヶ月後には店販売上3万から10万になった
- 店販売上0から2ヶ月で10万を超えた
- 店販のみならず、技術売上、客単価も上がった
- 今まで、何となく商品の販売に繋がっていたけど  
商品提案の導線を作り再現性を作る必要性を知った
- 松島の考え方がとても学びとなった

# 『LINE登録者限定プレゼントの内容』

有料級！店販セミナー動画 「有料リアルセミナー動画（90分）」

レポート① 「物販売上70万⇒210万にアップした秘密」

レポート② 「1人美容室で12月の物販売上を4年間で70万→210万まで伸ばした方法」

レポート③ 「2021年12月に物販売上275万を達成した失客させない店販カウンセリング方法を公開」

レポート④ 『1人美容室で独立して4年で客単価6000→15000円になった「無料体験」の秘訣』

レポート⑤ 『たった』5つのアドバイスと戦略でスクール生の売上が120万→336万円になった秘訣

レポート⑥ 「松島塾に参加して3ヶ月で店販売上3万円→10倍になった方法」

参加希望の方は、LINE登録をしていただき  
「無料相談会に参加」とお伝えください

本日23：59までに、参加希望をいただけた方  
限定特典とさせていただきます

ぜひ、ガチコンサルでお会いしましょう

LINE登録はこちらから→

