

給料以外に月収40万円!
いつ会社をやめても困らない人たちの賢い仕組み

強者を制す
戦略 04



YouTube動画でお客様の不安を解消!
どん底経営から1か月の売り上げ26倍に
 どん底の状況でYouTube戦略を導入。明るいキャラとわかりやすい内容で大逆転を果たす!

業績不振だった松本さんのエステサロンを立て直したのは、他店に先駆けて始めた、YouTube投稿による宣伝戦略でした。「チラシやホームページを使うサロンが多いので、ネット検索で上

位に入りやすいYouTube動画は、宣伝効果が抜群でした。商品などものと違い、マッサージなどエステサロンの施術は、言葉や写真ではなかなか内容が伝わりにくいところがありますが、動画ならば一目瞭然

これで制した!



1. 不を発見する
5. キャラ立ちさせる
6. 群れる~サバンの掟~

大手サロンの場合、サロンのイメージ優先のため、エステティシャン個人をキャラ立ちさせることは、難しい

「1・不を発見する」。エステサロンの宣伝に、YouTube投稿はうってつけだったのです。また動画だからこそ松本さんの明るいキャラもしっかり伝わり、お客

様の信頼も得ることができました。(5・キャラ立ちさせる)「最初は落ち着いた雰囲気を意識していたんですが、素を出すようにしました。親しみを感じてもらえたのか、初めてのお客様もリラックスして、施術を受けてもらっています」

現在は地元の茨城だけでなく、隣の栃木や東京からもお客様に来ていただいている松本さん。さらにビジネスを広げようと、知人である琉球ガラスの作家さんとコラボ(6・群れる)サバンの掟。ガラスの花入れにプリザーブドフラワーとエステで使っているアロマオイルをセットにした商品を販売し始めたそうです。



エスティックサロン&スクールBonheur (ポヌール)代表 松本通子さん
 ●大手エステスクールを最短資格取得記録の2か月半で卒業後、茨城県笠間市にエステサロンを開業。しかし東日本大震災で企業パートナーとの契約が解消し、倒産の危機に陥るも、YouTube動画戦略で再建を果たす。近著は『YouTubeの女王』(ごま書房新社)



DM代わりにYouTubeを活用

松本さんは広告宣伝だけでなく、営業活動にもYouTubeを活用しています。一度来店いただいたお客様のアフターケアに、家でもできるマッサージ動画などをメールで案内。さらに問い合わせのお客様にも、積極的に動画で案内をしています。施術のピフォーアフターもわかりやすい動画は、お客様に好評のようです

DM代わりにYouTubeを活用

一度だけでなく続けたほうが効果的なエステには、アフターフォローが重要

勝敗を決めるのはリリースではなく、あくまで戦略です。小さい会社でも適切な戦略を立てれば必ず勝ち残ることはできるのです。B

また小さな会社は大企業とは違い、小回りのよさがあります。「まずは濃く、狭く、得意なジャンルの持つこと。そしてお客様との接点を強化していくことです。得意ジャンルを持って、相手の好みを熟知すれば、他にはできない商品やサービスを提供できます。それができれば、大企業相手でも一番を勝ち取ることは、十分に可能なのです」

さまざまな弱者逆転の事例を紹介してきましたが、いかがだったでしょうか? 大企業がさまざまなお品やサービスを提供している現在、小さな会社が勝ち抜くのは難しく思えるかもしれません。しかし、すべてはやり方次第です。「例えば小さな商店は大型ショッピングモールには、かなわないように思えます。しかし今後、高齢化がすすみお年寄りが増えれば、車で行く郊外の店より、歩いて行ける地元の商店が喜ばれるでしょう。時代が変われば人の気持ち、ニーズも変わります。老人の多い地域に出店すれば、小さい商店でも、十分にチャンスがあるのです」(福永雅文さん)

**変わるニーズに合わせ
賢い戦略で勝ち残る!**