

コンセプト設計

前回のワーク内容をもとにあなたに解決できることを書き出して下さい。内容によっては似たような解決法が出ることもあるかもしれませんが、ひとまずあなたが力になれる事を書き出しましょう！



①：どのようなお客様を想定していますか？

目的:

自身のサロンに求めるターゲット顧客像を明確にする
(年齢/ライフスタイル/特徴など詳しく)

→ 以前設定したターゲットを、より具体的にしましょう！
ここまでの講座を進めて見て、どんな人を喜ばせる事が出来る？

②：①のお客様はどんな不満不安がある？

目的:

自身のサロンに求めるターゲット顧客像を明確にする

→以前書き出したワークで
あなたが解決出来る事を書き出して見ましょう！

例:子育て忙しく疲れている

→施術はリクライニングチェアでゆっくりしてもらおう

お洒落ができない

→ジェルネイルでオシャレを楽しんでもらう

③：①のお客様が満たしたい欲？

目的:

自身のサロンに求めるターゲット顧客像を明確にする

→以前書き出したワークで

あなたが満たす事が出来る事を書き出して見ましょう！

例:いつまでも綺麗でいたい

→年齢を感じさせない肌まで手入れする・ホームケアの勧め

母だけど女性として扱われたい

→指の使い方・仕草について伝える(=ネイルの持ちもよくなる)

④：サービスや施術に関して どんなニーズや要求を満たしたいですか？

目的:

ターゲット顧客のニーズを理解し
サロンのサービスをカスタマイズするため。

→以前書き出したワークで
あなたが満たす事が出来る事を書き出して見ましょう！

例:シンプルジェルネイル

→流行にとらわれないベーシックデザイン多めなサンプル

リラックス出来る雰囲気

→照明は手元以外やや暗めにする

⑤：過去の経験やスキルを活かして、最も提供できるものは何だと思いますか？

目的:

自身の得意とする分野やスキルを活かすため

→以前書き出したワークで
さらに活かすために出来る具体的な事は？

例:誰とでも仲良くなれる

→ご予約のLINEから何でも相談して一言添える

ベーシックなデザインが得意

→アートにはないベーシックの良さを伝える

⑥：①のお客様がネイルサロンで 感じたい感情や経験は何だと思いますか？

目的:

特定のお客様に向けた付加価値を提供するため。

→以前書き出したワークで
あなたが満たす事が出来る事を書き出して見ましょう！

例:非日常的な空間

→オシャレなインテリア 内装にも拘る

気分が上がる

→お姫様扱いする(→常に褒める・サロン内では荷物を持つ)

あなたが確実に提供できる価値は？

②～⑥の中で何度も出てくる言葉
そして、今現在で現実的に
あなたが確実に提供出来るものどれですか？

ピックアップしてみましよう！

(この時、曖昧なもの自信がないものはNGです)

その中には共通点だあるはず！
それがあなたが提供できる価値となります。
ぜひ、共通点を見つけて言葉にしてみましよう！





ここまでのワークお疲れ様でした。

コンセプト設計の空欄に当てはめてみて下さい。

これで、コンセプトの出来上がり！

※↓をキャッチーに伝えるのがキャッチコピーです。

コンセプト

(①) に (

(ネイルサービス :

) な価値を

) で届ける！