両想いのお客様を引き寄せる:
自宅サロン開業者のためのターゲット設定

salon & school
Nail Shri

ターゲット設定と重要性

ターゲット設定によって、お客様のニーズや
本当に必要なものを的確に把握することが出来ます。
これらをきちんと把握する事で同じネイルサロンでも
差別化されたサービス提供を行うことができ
両思いのお客様を引き寄せることが可能となるのです。

前回の動画で大枠のターゲットを設定したと思います。
次のページにさらに深堀する質問事項を用意しています。
お客様のことを考えながらじっくり考えてみて下さい。

❶：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/ライフタイル/特徴など詳しく）

例：30代以降の子供がいる主婦層・ネイル初心者

❷：①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

例 :子育で忙しく疲れている・お洒落ができない・・・

20個あげて下さい

❸：①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

例 :お洒落と言われたい・いつまでも綺麗でいたい
母だけど女性として扱われたい・・・

20個あげて下さい

❹：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。

例 :シンプルなジェルネイル・リラックス出来る雰囲気

20個あげて下さい

❺：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

例 :誰とでも仲良くなれる・ベーシックなデザインが得意・・・

20個あげて下さい

❻：①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。

例 :非日常的な空間・気分が上がる・・・

20個あげて下さい

ここまでのワークお疲れ様でした。

この様に考えると、なかなか出てこないですよね！

お客様を集客するには
お客様以上の知るところから始まります。

この内容から次回はコンセプト設定に移っていきます。