

Hot pepper beauty で新規顧客のココロをつかむ！

美容関連業種にとって、新規顧客獲得の強い味方が Hot pepper beauty。「もっと新規顧客を増やしたい」と思ったら、より高いプランを申し込めばいいでしょうか？少し工夫するだけで、コストをかけずに新規顧客を増やせるかもしれません。実際に複数の美容室に経営アドバイスを行った経験から、Hot pepper beauty の上手な使い方をご紹介します。ポイントは、ターゲット顧客が行きたくなるような店舗イメージを作ること、です。

1) 新規顧客獲得のターゲットを絞り込む

今、来ているお客さんが男女・年齢様々だとしても、**お店が増やしたいお客さんはどんなお客さんか、まずはターゲットを絞ることが大切です**。「カットとカウンセリングが上手で、ストパーも白髪染めもメンズカットも得意です」、という掲載内容では、特徴がなく、競合他店に埋もれてしまって印象に残りません。お店の雰囲気や強み、周辺の人口構成、スタッフの年齢などから、**どんなお客さんを積極的に獲得したいか**を整理し、**Hot pepper beauty は新規顧客集客ツールと**考えて、**ターゲット顧客層に狙いを定めた内容に統一**します。

2) 顧客視点のキャッチフレーズ

検索結果の一覧画面に表示される二行の紹介文は、潜在顧客が最初に見るお店のメッセージです。これが気に入らなければ、そもそもページを開いてももらえません。**お店の強みが伝わり、ターゲットが明確なキャッチフレーズがベスト**です。

例) ハイクオリティーの実力派サロン！口コミ多数！（▲特徴もターゲットもわからない）
→ショート・ボブの小顔カットでオトナ女子の圧倒的サポート☆（○強みとターゲットが明確）

3) 掲載クーポン上から3つにこだわる

掲載クーポンの上か3目までは、検索画面に表示されます。この3つは、ターゲットに決めたお客さんを意識して最も関心を持ちそうなクーポンを掲載し、店舗詳細ページへ誘導します。上の例では、強みの小顔カットをクーポン欄でも上手にアピールできると理想的です。

4) ホームページもチェックされる

Hot pepper beauty で関心を持った客さんは、高確率でホームページも閲覧します。掲載内容や店舗イメージに齟齬がないかチェックし、一貫したお店のイメージづくりに努めましょう！

Value Partner は、
女性視点のマーケティングセンス×数字とロジック
を武器に、企業の Value を最大化する、
悩める経営者の Partner です。

発行者：中小企業診断士 Value Partner 樋田 昌子
Address：〒520-0853 滋賀県大津市打出浜 2 番 1 号
コラボしが 21/4F
(社)滋賀県中小企業診断士協会内
Mail：masako.f.tsuchida@gmail.com