

●●● 御中

## 集客・売上増の為のご提案

(株)モデリング  
新屋 満里子

### 3 C分析→勝てる営業戦略を立てる

---

- ▶ 銀座カラー様が脱毛業界で 更に勝つ=売上・集客UP
  - ▶ する為に、大手のみで3C分析を行いました。別紙一覧参照
  - ▶ ●マーケット●自社●競合(3C)を分析する事で
  - ▶ 勝てる営業戦略の仮説を導き出す事が可能です
  - ▶ ↓
  - ▶ 具体的な手順
  - ▶ 1. 勝てるマーケット=ターゲットを定め
  - ▶ ターゲットに向けた商品の訴求をターゲットに向け行う
  - ▶ 2. 競合優位性を保つために、商品、サービス、原稿訴求の変更を行う
  - ▶ 3. 競合に勝ち、顧客に選ばれる広告で訴求する
- 



# 勝てるマーケット（ターゲット）

---

- ▶ ① — — — — — — — — — — 脱毛希望者
- ▶ ② — — — — — — — — — — 脱毛希望者
- ▶ ③ — — — — — — — — — — 脱毛希望者

▶ 【理由】 ※別紙大手エステ掲載ページ一覧、マトリックス表参照

▶ ● — — — — — — — — — —  
— — — — — — — — — —

▶ 別紙脱毛アンケート参照

▶ ● — — — — — — — — — —

▶ 別紙参照

● — — — — — — — — — —

● — — — — — — — — — —

---



# 變更提案① 商品訴求變更

---

▶ ● ----->-----

▶ ● ----->-----

▶ 別紙商品提案参照

▶ ● ----->-----

▶ ● ----->-----

▶ ● ----->-----

▶ ※-----

▶ ● -----

▶ ● -----

▶ ※-----

---



## 変更提案② ブランドイメージ確立

---

▶ ●現在の広告

▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_

▶ ↓

▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_

▶ ● \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_

▶ ↓

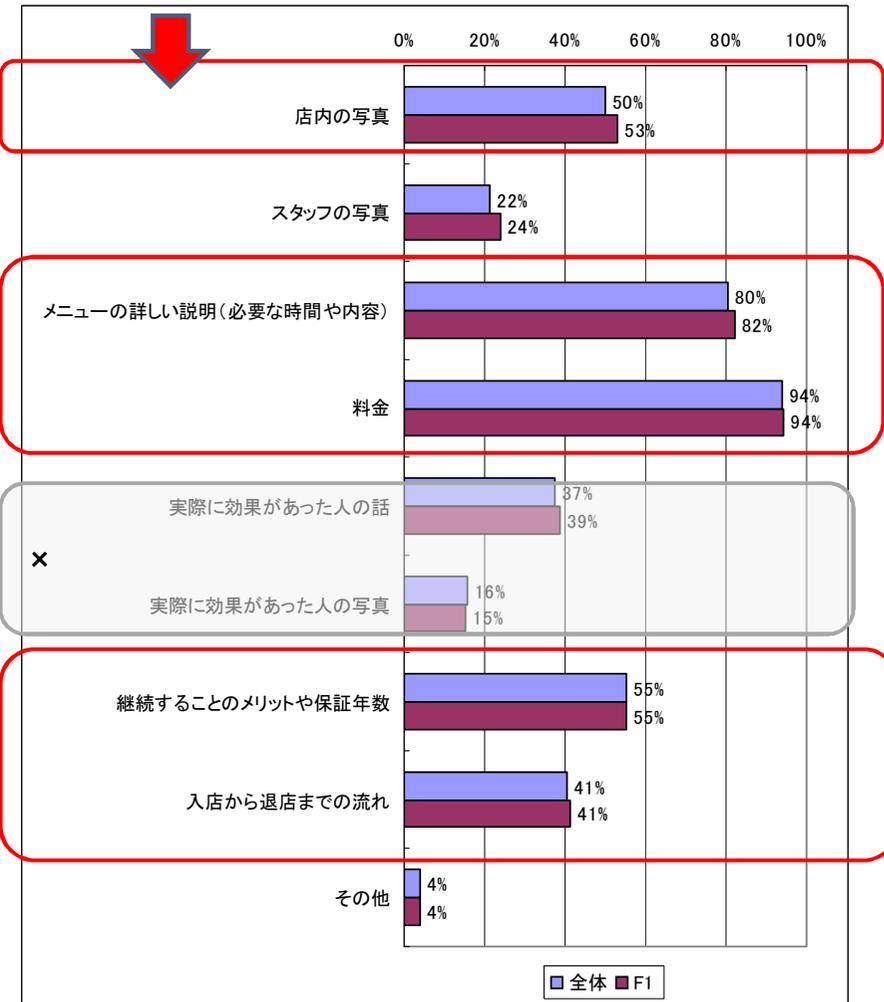
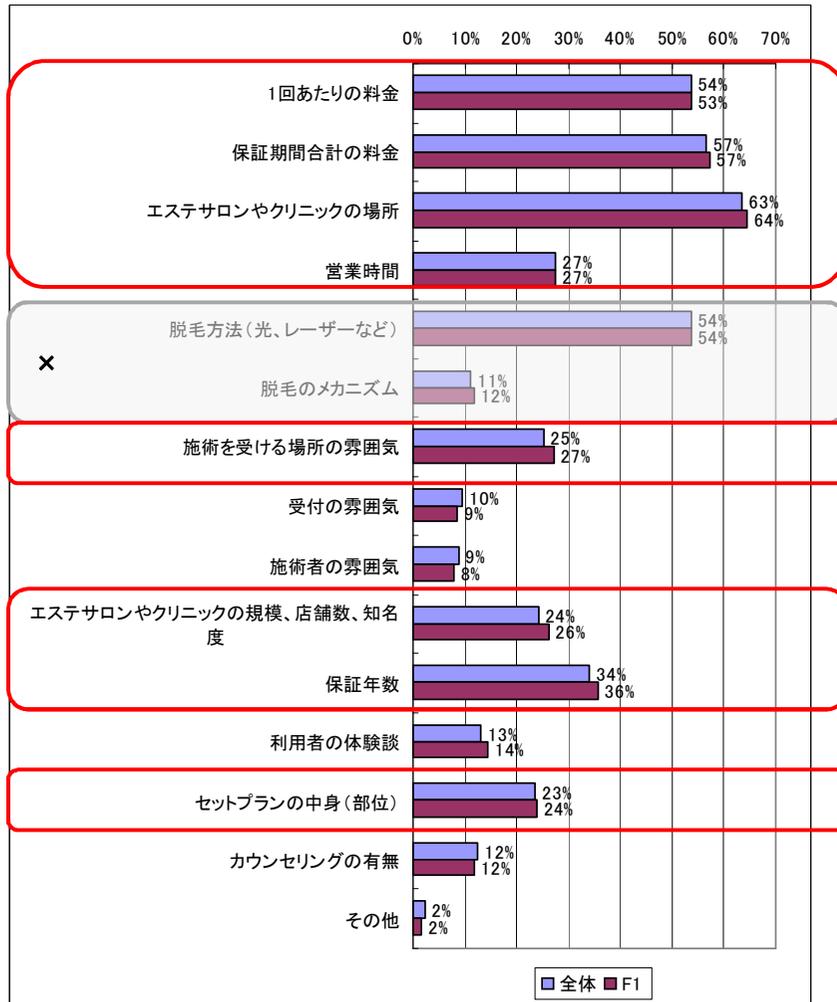
▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_

▶ ↓

▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_  
▶ \_\_\_\_\_



# 変更提案③ 原稿訴求内容変更



顧客が脱毛サロンを選ぶ際に必要な内容は、広告に入れる！

➤ そうすることで広告で選ばれ、予約が入る店舗に！

## 変更提案④ ネット仮予約の設置

---

- ▶ ●電話が通じないという不満解消が可能  
仮予約は、メールで予約申し込みが入ったらお返事した時点で確定。また以前と異なり事前に予約確認メールが自動配信されるため、予約無断キャンセルも減少
  - メールで予約出来た方が便利というニーズに対応
  - ▶ メールだと24時間予約が可能で便利という声も多い
  - ▶ ●口コミ投稿が出来るようになる事で、カスタマーが見た銀座カラー様の良し悪しが解るようになる。投稿に対してはサロンからの返事も出来る
  - ▶ ●上記によりサロンスタッフの緊張感が増しサービス向上に繋がる。またサロンのサービス改善にも繋がる
- 



## 変更提案⑤ 広告媒体の見直し

---

- ▶ ●脱毛サロンを探す際に利用している媒体
  - ▶ フリーペーパー
  - ▶ 口コミ
  - ▶ ネットPC
- ▶ ●広告を出しているエステサロンのイメージについて
  - ▶ ↓
  - ▶ \_\_\_\_\_
  - ▶ \_\_\_\_\_

