



魔法の 高単価メニュー構築

オリジナルテンプレート



このテンプレートの使い方

使い方はとても簡単！

テンプレートの質問に、思いついたことを
出来るだけたくさん書き出します。

メニューを作りながら

あなた自身が『なぜその商品が高単価なのか』
に気付くツールになっています。

メニュー作りの流れはこんな感じ。

質問の答えを書き出せば書き出すほど、
あなたの理想のお客様に
自ら選んでもらえるメニューが完成します。



● いくらで売りたい？

● 何を売りたい？

● 誰に売りたい？(ペルソナ)

● ペルソナのお困りごとは何？

● そのメニューでどんな良いことが起こる？

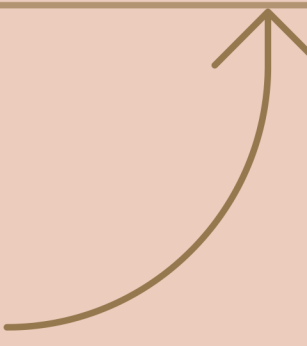
● ネーミングを決定！

①いくらで売りたい？

高単価メニューを作るにあたって、高単価料金の基準は、あなたが欲しい年商から時間単価を割り出します。

$$\boxed{\text{欲しい年商}} \div 12\text{ヶ月} \div \boxed{\text{1ヶ月の営業日数}} \div \boxed{\text{1日の営業時間} \times \text{スタッフ数}} = \boxed{\phantom{\text{結果}}}$$

これがあなたのサロンの理想の時間単価になります。



②何を売りたい？

①で算出した理想の時間単価を作るためのメニューを決めます。
単品で難しければ、複数組み合わせせてコースメニューにしてもOK!

- 今メニューに存在していないけど在庫があるトリートメントやカラー
- 今メニューとして存在しているけど売れてないメニュー

がオススメです。
いくつか書き出しましょう



③誰に売りたい？

高単価にするために、あなたのサロンに来て欲しい理想のお客様の人物像【ペルソナ】を策定します。

例えば、

- 40代女性、独身、実家暮らし、大手企業勤務、年収600万
- 美や健康への意識高い。
- ハイブランドではないがお気に入りのデザイナーの洋服を愛用
- 結婚はしなくてもいいけど彼氏がいたらいいかなあと考えている など

その人がどのような人なのか、
を書き出しましょう。

職業や年収、家族構成、
どのエリアのどんな家に住んでいて
どのようなことに興味があるのか、
など細かく設定してください。

④ペルソナのお困りごとは何？

③で策定したペルソナがどんなことで困っているのかをイメージします。

例えば、

- 雨の日は癖毛でまとまらない
- 同窓会に出席したら同級生が自分より若々しく見えてショック。。
- 最近忙しくて時間がない。

など

美容に関することも、
仕事や日常に関することでも
ペルソナが困っていることは何か、
をなるべくたくさん書き出しましょう

⑤ そのメニューでどんな良いことが起こる？

あなたのそのメニューでペルソナのどのようなお困りごとが解消でき、どんなベネフィットを与えることができるかをイメージします。

例えば、

- 朝のスタイリングに時間がかからず、30分長く寝られる
- 友達に「最近きれいね！何かやってる？」と聞かれた
- 彼氏ができた など

大切なのはベネフィット。
悩みが解消することも大切ですが、
その先にどんな素敵な世界が
あるのかをたくさん書き出しましょう。

⑥ネーミングを決定！

これまでたくさん書き出した情報をもとに
メニューに内容とネーミングを決定します。
ペルソナのお困りごとを解消し、どんな未来が提供できるのかに
フォーカスしてオリジナルのメニューを作りましょう。

今で売れていなかったメニューが
価値あるメニューに生まれ変わる
ネーミングやキャッチコピーを
つくります。



売れるメニューを作るコツ

お客様に価値を伝えることができれば、
あなたの商品やメニューは高単価でも売れるようになります。

そのためには、あなた自身が商品・メニューの価値を
深く認識している必要があります。

特徴やベネフィットを出来るだけたくさん書き出してください。

書き出せば書き出すほど頭の中が整理されて
商品・メニューの価値、そして自分自身の価値も見出せます。

いかがでしたか？

このテンプレートは商品やメニューを簡単に構築するためのものですが、サロンや経営者のビジョン策定にも使えます。

あなた自身が『なぜ高単価なのか』に気付くともっと売れるようになります。

たくさん試してみてください。

