

■ 次回予約 & 髪の情報・コンセン ■ お客様のスタイルを徹底保持



みんなの笑顔も次回予約を高める要因！ヌーベル美容室の皆さん



1 3つのヘアスタイルを必ず提案
不安を与えず「選ぶ」楽しさを

カウンセリングを通じてお客様の悩みを聞きき
ることを徹底し、お客様にスタイルを最低3つ
は必ず提案。これがお客様の不安を取り除き、
信頼して頂くためへの第一歩。なぜ必要なのかを
きちんと説明すると、トリートメントメニューな
ど売上げも自然とアップした。



3 新規客へのサービスより
常連客こそが優待の対象

カウンセリング票の色を変えたり、カ
ードに天使のシールを貼ったりして、
常連のお客様に特別な気持ちを込める。
時には、お茶やお菓子のサービスで上
質感を味わってもら場合も。



施術後に次回来店時をお客様と打ち合わせ。「キャンセル大歓迎」な
ので、お客様にも気軽に予約して頂ける。担当スタイリストは次回施
術に向け、スタイルをまた最低3つ考える。来店日が近づいたら、考え
抜いたスタイルの提案を盛り込んだDMで次回来店日の確認をとる。



2 次回予約はキャンセルOK
来店日前にDMで再度通知

陰で支えるパートナーとして
ヘアスタイルに責任を持つ

ベストを尽くして、美しくなっ
たお客様をお見送りしたい。美
を追究するのが仕事である美容師
ならばだれもがそう願うが、実際
にはなかなか難しい。

だが、ヌーベル美容室のように
次回予約をして頂くことができれ
ば、特定のお客様の顔を浮かべ
ながら次のスタイルを考え、万全
の体制でお迎えできるようになる。
その時の「いらっしゃいませ」は、
お客様の耳にも心地良く響くこ
とだろう。

次回来店予約率の高さを活かし、
お客様のスタイルを構築してい
くことができる提案型のサロン。
これはすなわち、お客様一人ひ
とりを陰で支えるパートナーとし
て、ヘアスタイルに責任を持つこ
とに他ならない。