

対面事業の整体院やサロンが今すぐ集客アップする方法

2019年から続く昨今の新型コロナウイルスの猛威による影響は各業種に様々な影響を与えています。

わたし自身も整体院を経営していますので仕事が激減。そして知り合いの整体師・セラピストや他の業種の人也非常に困っていると耳にしました。

特にお客様と直接お会いし対面施術を行う仕事の方はリモートワークなどができません。この先、また緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が出され人の流れが抑制されるかわかりません。そうなれば、まだまだ通常の生活に戻るの是非常に難しい状況です。

しかし、ここで諦めないでください！直接、お客さんに施術ができなくても「できること」はたくさんあります。今回はそのアプローチ方法についてお話をさせてください。

■ 電話による相談やアドバイス ■

まず、一番お手軽な方法は電話を使った施術アドバイスです。

定期的に通っているお客さんの中には「通いたいけど外出することやお店での施術が少し不安」という気持ちが少なからずあると思います。

そんな悩みを払拭するには、まず整体師・セラピストのほうからお客さんへ連絡することが大切だと思うんです。

「体調の具合はどうか？」「自宅で出来るストレッチの提案」など。もちろん、世間話でも構いません。重要なことは「お客さんを心配する心」。関係性を構築しながら信用を得ていく方法です。

たとえば、私が昔からお付き合いさせていただいている車の修理屋さんを例にします。そこは定期的にハガキや電話連絡をくれるんです。

少し考えれば車検や定期点検の案内だし、営業だと分かっているけど以前会って話したときの内容などを覚えてくれていて、ハガキの時には印刷されていない空きスペースに直筆でコメントが書かれているし、電話のときには直接気にかけてくれるので嬉しくなるものです。

一度お店を利用してもらったら、さようならではなく関係性のはじまりだと考えてお客様を大切にしている証拠です。この方法は特にネットを使用していない世代には電話対応が最適で有効だと思います。

■ LINE やメルマガを配信して積極的にアプローチ ■

整体に足を運ぶ方は 20 代から 60 代まで幅広いですよ。では、お客さんはお店に連絡をする際どんな手段やツールを使っているか想像してください。

家の固定電話？

タウンページ？

・

・

・

違います

・

・

・

そうです、スマホです。

今では幅広い世代の方が利用しています。中でも LINE は誰もが知っている有名なアプリですね。その LINE を通じてお店の情報を配信してみてもいいかでしょうか。時短するならその営業時間、施術内容やサービス、お役立ち情報などをお知らせするんです。クーポンもいいかもしれませんね。

たとえ整体院が休業していてもお客さんにアプローチすることは十分可能なはずです。直接電話をかけてこられるよりも、LINE のほうが親しみやすいという人も多くいます。むしろ電話にはあまり出たくないという人も。これは特に若い世代に多いと思います。

■ ZOOM を使ったマンツーマンによる指導 ■

コロナ禍の影響により大きく飛躍したのがリモートワークに関する業界ですね。

そこで知名度も高く利用者が多いのが WEB 会議サービス「ZOOM(ズーム)」です。簡単に言えばテレビ電話のビジネス版ですね。

主にパソコンやスマホのアプリで誰でも簡単に参加可能なことがメリットです。

基本的には参加者全員の顔と声がリアルタイムに反映され、多人数で意思疎通をはかるにはとても便利なツールです。しかし、今では用途はビジネスに限りません。

気の合う仲間が集まってリモート飲み会なんていう使いかたも耳にするようになりましたね。そこで、わたしが提案したいのは ZOOM によるリモート施術です。

ZOOM ならばお互いの様子が見えますし、リアルタイムの意思疎通も可能です。

ですので、痛みの箇所や改善方法は明確に把握しやすくアドバイスしやすいと思んです。

ZOOM が難しい方は LINE ビデオ通話という方法もあります。

ただし ZOOM と比較すると見づらい部分も出てくるので、あくまで補助的なものとして捉えてもらったほうがよろしいかと思います。

■ SNS の活用と Youtube チャンネルの立ち上げ ■

チラシや広告を出すときに医療広告規制により宣伝は非常に厳しくなりました。

HP などでも表現に気をつけねばなりません。ですので今後は整体師・セラピスト自身がコンテンツとなってお客様にアプローチしていくことが大切になります。

たとえば Twitter やインスタグラムなどの SNS。

積極的な活用は不特定多数のファンを呼び込み興味をもってもらえます。

広告や宣伝の言い回しを時間をかけて考え、多額のお金を使って広告を打ち出すよりもあなた自身がお客様にアプローチしたほうが広告を打ち出すことと比較して時間も短縮されますし費用面でも大きく抑えられます。

広告は一度出すと分析して改善するのに時間がかかりますが、SNS であればすぐに分析改善が可能です。整体師・セラピスト自身が既に優良なコンテンツだということを決して忘れないでください。

これまでの経験や勉強してきた内容は、あなた自身だけではなく社会にとっても財産です！

■ リモートによる料金設定はどうすべきか ■

電話や LINE、または ZOOM などアドバイスやリモート施術をした場合、料金はいったいどうすればいいかという声もあります。

通常、整体院は時間単位で価格が決まっていますが、整体院による施術では設備の管理費やタオルなどの消耗品なども含まれていますよね。

しかし、それを必要としないリモートであれば通常料金よりも安く設定するのが基本かと個人的には考えます。

実店舗よりも安い価格のほうが、自分自身がお客様の立場になって考えたときに利用してみたいと思いませんか？

■ 絶対にあきらめないこと ■

いつ終わるかわからない新型コロナウイルスの猛威。

長引くこの状況で、整体師・セラピストや美容師・ネイリストなど、プロフェッショナルの行き場が失われるということは社会全体の損失だとわたしは考えます。

どうか、諦めないでください。できることはたくさんあります。

今日紹介した内容以外でも方法はまだあります。

対面での仕事をメインとしている人にとってはまだまだ不安な状況は続きますが、

まずは今日紹介をした内容を取り入れてみてください。

わからないことや不安なことなどあればいつでも遠慮なくご相談下さいね。

Copyright © 2021 シンメトリックバランスアカデミー All Rights Reserved.