

## Beauty Monthly Topics

もう苦手とは言ってもらえない!!

## サロン運営にSNSを活用しよう



まずはじめに・・・SNSを上手く活用することでサロン集客や売り上げが急激にグ〜ンと上がるとお考えの方も多いかと思いますが、SNSはあくまでもお客様とコアな関係性を築くためのツールでありサービスや商品の販売ツールではないことをご理解下さい。お客様との深い関係づくりのその先にビジネスがあるのです。



## 日本のSNS人口は約7,000万人

ここ数年、右肩上がり増加するSNSユーザー。今や老若男女問わず、何らかのSNSを利用している時代・・・。その背景には、何と言ってもスマホ携帯の普及が起因していることは言うまでもありません。いつでもどこでも、スマホ1つでSNSの操作が可能です。その簡易さがSNSユーザーの増加に拍車をかけています。

もうパソコンは不要?・・・スマホ1つでOK!!

## SNS(ソーシャルネットワーキングサービス)とは?

SNSとは、日記やメッセージなどを通じて友人や知人、共通の趣味を持つ人達とインターネット上で交流することを目的としたサービスの総称です。



【日本で活用されている主なSNSといえば】

- ストック型メディア** :パスタタイム発信 ⇒ ブログやYouTubeなど  
例えるなら『日記や動画の図書館』、最新のモノから過去のモノまで自由に閲覧が可能
- フロー型メディア** :リアルタイム発信 ⇒ TwitterやFaceBook、Line、インスタグラムなど  
新鮮な情報を素早くリアルタイムに投稿できる

### ◆各SNSの特徴を例えるなら

- ブログ ⇒ じっくり読み込ませたい内容を発信する“連続ドラマ”
- Facebook ⇒ 旬な情報を大まかに要点をまとめて発信する“朝の情報番組”
- Twitter ⇒ 瞬間的な情報発信“テレビCM”
- インスタグラム ⇒ 自作の“写真集”カッコよく可愛く投稿
- ホームページ ⇒ “NHKのニュース番組”正しい情報を分かり易く発信

### SNS活用のメリットは?

- 複数の人達とオンタイムで繋がれる利便性。
- 無数の人達と繋がれる可能性。
- 自身も様々な情報を吸収することでスキルアップ。

それぞれのSNSの特徴を生かした投稿で、“自身のファン”をつくるのがビジネスにおいてSNSを活用するポイントです。

## SNSは“ブログファースト”で



SNSをこれから取り入れる方  
まずは、ブログからはじめてみましょう♪

自らの考えや思いなどをしっかりと表現できる“ブログ”。この“ブログ”を通して自身の人となりを知って頂くことが、コアなファンをつくり、行く行くはビジネスに繋げるためのポイントとなります。「この人に相談したい」、「この人に会ってみたい」、そして「この人から買いたい」と思ってもらえるコアなファンをつくるためにも、ブログの作り込み、そしてブログへ誘導する工夫がSNS活用のファーストステップです。

ブログ読者を増やす・・・  
全てはブログを見てもらうために



「〇〇サロン、ブログやってます」  
「・・・ブログはじめました」

ブログへの誘導を促すには、“誰に何を伝えてどう行動してほしいのか”を具体的に記すことが大切です。  
例)チラシ:『このチラシを受け取った方、美肌の秘訣教えます。こちらのブログをご覧ください。』

## ブログをはじめSNSには、どんな事を書けばいいの?

本業で起きた事柄やお客様に質問された内容、自身の趣味や本業以外の情報など、各SNSの特徴に合わせバランス良く投稿するのが望ましいです。

SNSはまず遊ぶ♪  
⇒商売は後からついて来る

※SNSにおいて売り込みは厳禁です。商売は、実際に相手と会う、会わずともしっかりと関係性が築かれてから

◆発信するネタも大切だが、言葉や見せ方(ソーシャルメディアリテラシー:情報倫理)にも注意が必要です。

- ・書き言葉を正しく読んだり、書いたりできる能力
- ・何らかの表現されたものを適切に理解・解釈し、分析し、または記述・表現する能力

### ～番外編～

- SNSの写真は、しっかりと自身の顔写真を掲載しましょう。  
よくペットや好きなキャラクターなどの写真を使っている方がいますが、人となりを伝える上でも顔が見えている安心感が大切です。恥ずかしがらずに自信を持って掲載しましょう。※但し、宣材写真のような固いものではなく、ごく自然なものが好ましいです。
- ニックネームで親しみ易く、エステティックという高い敷居感を下げる  
例えば、「〇〇ちゃんと呼んでください。」といったニックネームを付けることで親しみ易さが増します。それにより、メッセージやコメントがし易い環境になります。

まずは、コアな10人のファンをつくりましょう♪  
その先に人が、そしてそのまた先に人が・・・

友人や知人、既存のお客様は強力なメディア(発信元)です。