



# ネイルサロンじゃないネイルサロン

サンプル

- ネイルをしてくれればいい という方は、大手サロンへ行ってね -

2007年作成

## コンセプト

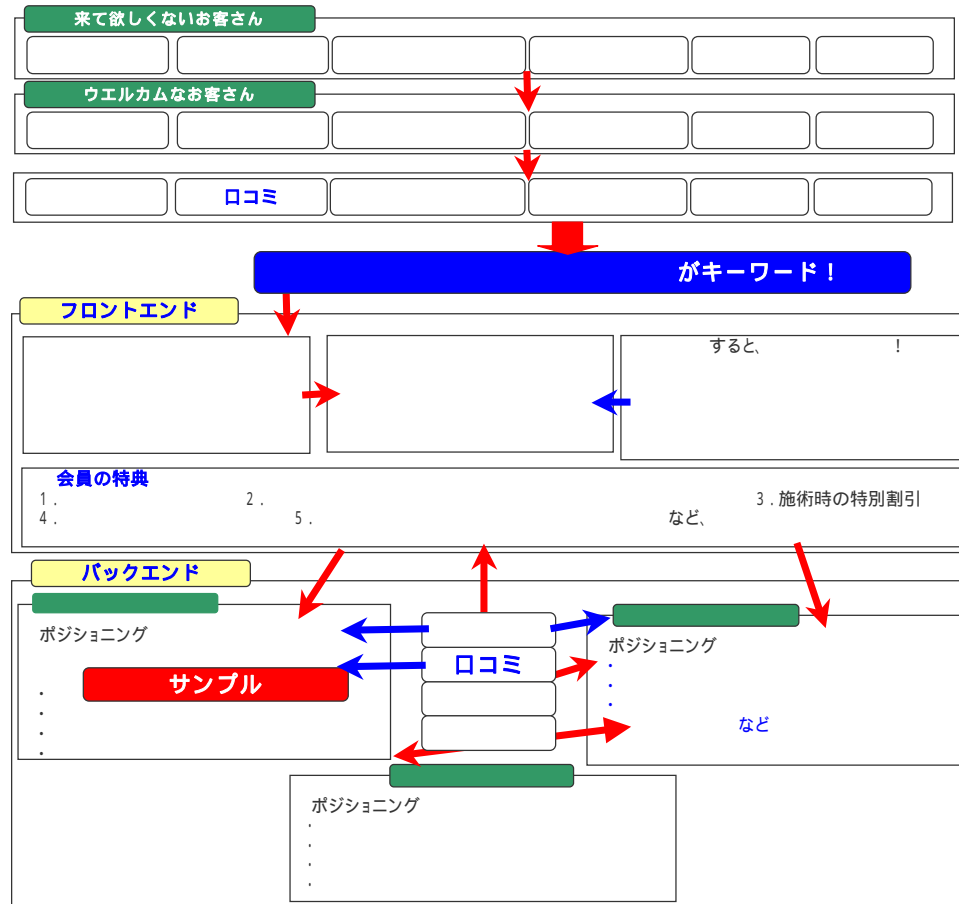
勢いでサロンを開店してみたものの、なかなかお客さんが来なくて、かなり安い金額でネイルをやっていたが、休みが取れない、収入は少ない、ストレスは多いの三重苦で、ネイルをやるのがイヤになってしまうほどでした。ビジネスマインドマップを学び、根本的に考え方が間違っていたことに気付き、お客さんの状態を見ても、本当にこれでいいんだ！と実感しましたので、今後はいま取り組んでいることを中心にやっていくために、ビジネスマインドマップをまとめていきたいと思います。

## 目的・方針

1. 私の商品は「」なので、ただネイルをしてくれればいいという人は、他のサロンへ行って頂いてかまわないと思います。そういう方は私のお客様ではないし、仮に来られても満足しないと思うので、
2. 巷のネイルサロンのように、安い金額ではやりません。で集客するよりも、で集客の方がラクなので、
3.
4.
5.
6.

## コンセプト・フロー

サンプル



## プロフィール



出身。会社がキライで、ネイルが大好きで、ちょっとしたことがあり、会社を辞めてしまったことがサロン開店のきっかけです。"大好きなことでも仕事にできる！"と学び、信じてやってきたものの、ぜんぜんお客さんが来なかった。というところから始めました。いろいろとありましたが、いまでは、だんだんよいお客様に恵まれてきました。趣味はスノボ、フラ、特技は合気道。

サンプル

## ステージアップ・フロー

