



# 活用基礎マニュアル

# 目次

・ Hot Pepper Beautyとは？ .....	2.
・ Hot Pepper Beauty市場傾向 .....	3.
・ プランの選び方 .....	4.
・ 衰退サロンと成長サロンの違い .....	5.
・ 当たる集客商品の作り方 .....	6.
・ Hot Pepper Beautyポイント .....	7.8.
・ キャッチフレーズ .....	9.
・ トップ画面のポイント .....	10.
・ クーポン・メニュー例 .....	11.
・ ブログのポイント .....	12.
・ スタッフ写真のポイント .....	13.
・ 口コミのポイント .....	14.
・ 情報サイト .....	15.

# Hot Pepper Beautyとは？

株式会社リクルートが運営する  
国内最大級の美容系ポータルサイト



検索や予約管理機能のほか、会計機能、顧客様管理機能、求人ページの作成などサロン運営に役立つさまざまな機能を有料で提供している

希望によっては、フリーペーパーにも店舗情報を掲載して宣伝広告を高めることも可能

# Hot Pepper Beauty市場傾向

## (全国キレイジャンル推移)

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
NR	1%	0%	0%	0%	0%
DSプラン	2%	2%	1%	1%	1%
SSプラン	0%	0%	0%	0%	1%
BS	16%	20%	21%	21%	21%
EPRPプラン	13%	12%	10%	9%	7%
ライトS	31%	35%	39%	41%	44%
ライト	22%	19%	18%	19%	17%
シンプル	7%	6%	5%	5%	5%
バリュー	3%	3%	2%	2%	2%
プラチナ	5%	4%	3%	2%	2%
合計掲載店舗数	45,000	50,000	60,000	70,000	80,000

## 4つの重要ポイント

- ①広告費は、売上の10%～15%を目安に活用  
→20%以上は△(広告費をかけすぎに相当する)
- ②繁華街は高いプランでないと上位に表示されにくい  
→基本的には2ページ目以降は閲覧される可能性が低い
- ③周辺サロンを検索し、どれくらいのサロンがあるのかを把握
- ④予算と最寄り駅のサロン数によってプランを選択する

## 成功サロンになるために

### ①ターゲットを明確にする

→ターゲットを明確にすることで、お客様のニーズに合わせた戦略を立てることが可能となり、集客の効率化に繋がる

### ②自サロンの優位性を明確にする

→数多くあるサロンの中で、他のサロンとおなじようなメニューを用意しても埋もれてしまうため、メニューや効果、サロンの雰囲気など差別化できる強みがあると魅力的に感じる

### ③リピートしてもらうための仕組みを作る

→リピートがなければいつまでも新規顧客を集客しなければならないため、念入りなカウンセリングや次回予約の割引サービスなど居心地の良さやお得感を与えると良い

## 3つのポイント

- ①短時間で効果が出やすく、顧客の体感力が強い機械・技術の導入
- ②単発メニューだけではなく、商材と組み合わせたメニューや季節のメニュー、キャンペーンなど複数のラインナップを導入
- ③適正価格を把握して、メニューの金額を決定する  
通常価格と初回価格の差が大きい場合はリピートに繋がりにくい

上記3つのポイントは定期的な見直しも必要

# Hot Pepper Beauty 掲載ポイント

例：【〇駅徒歩〇分＊光脱毛専門店】完全個室プライベートサロン/都度払い/

全身脱毛/顔脱毛/VIO脱毛/レディース&ジュニア脱毛



平均9割リピーター様★1回で驚くほど効果実感！痛みを最大限におさえた美肌脱毛機【CLEAR/SP】を導入！完全個室なので周りの目を気にせず安心してお受けいただけます。丁寧なカウンセリングと確かな技術をご提供をしますので脱毛が初めての方もご安心下さい。結果の早さで気になるムダ毛と自己処理からの解放をお手伝いいたします。

空席確認・予約する



GOODポイントとNGポイントを8ページに記載 



## GOODポイント

- ・更新頻度を**高くする**  
→上位に行きやすい
- ・クーポン最低**10枚**作成  
→多ければ多いほど良いわけではないが、少なすぎるのはNG
- ・全員クーポン最低**3枚**作成  
→多すぎるのはNG
- ・取りたい**キーワード**を多く入れる  
→キーワード：獲得したいメニュー  
(脱毛を取りたい場合は、「脱毛」のワードを入れる)
- ・ブログ・口コミ件数を増やす  
→**30%**の人が口コミを見て選んでいる
- ・**13文字以内**のキャッチフレーズ  
→「一目でユーザーの心をつかむ」事が重要  
(9ページ目に詳細記載)
- ・直前予約可能  
→直前に予約入る場合もあるため

## NGポイント

- ・メニュー時間を**3時間設定**にする  
→予約ハードルが上がる。また、予約枠が減る  
メニューに最適な時間設定をする
- ・**電話のみ**予約  
→電話をすることに抵抗があるお客様もいる  
ネット予約は気軽に予約が出来る
- ・**長い**メニュー名  
→結局何のメニューか分からない
- ・自サロンに合っていないサロンを参考にする  
→大手サロンや人気サロンを参考にするのではなく、  
自サロンに合ったサロンを参考にする

# キャッチフレーズ

13文字で引き付ける文字の魔力

## キャッチフレーズは13文字が勝負

ネット広告において

**「一目でユーザーの心をつかむ」事が重要です！**

ネットが普及している今、触れる情報の量が多くなり  
精査をしている時間はありません。

目に入った情報を一瞬で判別し、取捨選択しています。

**人が一瞬で判断できる文字数は13文字**

とわれています。（YouTube等の見出しも同じ）

左から読んで13文字以内に他のライバル店との差別化できる  
文言をいくつ入れる事が出来るかが重要！

誰も使っていないさそうなワードを入れるのがポイント

# トップ画面のポイント

例：【〇駅徒歩〇分＊光脱毛専門店】完全個室プライベートサロン/都度払い/  
全身脱毛/顔脱毛/VIO脱毛/レディース&ジュニア脱毛



平均9割リピーター様★1回で驚くほど効果実感！痛みを最大限におさえた美肌脱毛機【CLEAR/SP】を導入！完全個室なので周りの目を気にせず安心してお受けいただけます。丁寧なカウンセリングと確かな技術をご提供をしますので脱毛が初めての方もお安心下さい。結果の早さで気になるムダ毛と自己処理からの解放をお手伝いいたします。

空席確認・予約する

## タイトル

→ ・取りたいキーワードを多く入れる  
→ キーワード：獲得したいワード

・複数メニューがある場合でも  
打ち出しは1つにし専門性を高める  
→ 専門性を高めることで集客力UPや  
ピンポイントで刺さりやすい

## 写真

→ ・Before/After写真はNG

→ ・サロンロゴ/店内の写真/施術写真/  
キャンペーンPOPなどを用いる  
→ お店の雰囲気が分かる写真を入れるこ  
とで、サロンおよびメニューのイメージ  
が付きやすくなります



# クーポン・メニュー例

## 人気のクーポン

すべて

初来店の方

2回目以降来店の方

新規 サロンに初来店の方 再来 サロンに2回目以降にご来店の方 全員 サロンにご来店の全員の方

脱毛

新規

【レディース脱毛】 全身脱毛（顔・VIO込）

¥9,000

このクーポンで  
空席確認・予約する

+メニューを追加して予約

提示条件：予約時 | 利用条件：当店をはじめてご利用のお客様 | 有効期限：2024年03月末日まで

脱毛

新規

【レディース脱毛】 顔脱毛¥2800

¥2,800

このクーポンで  
空席確認・予約する

+メニューを追加して予約

提示条件：予約時 | 利用条件：ご新規様（女性のみ） | 有効期限：2024年03月末日まで

再来

メニューを選択してご利用いただくクーポンです

24歳まで 【U24】 20% OFF

20%オフ

このクーポンで  
空席確認・予約する

提示条件：予約時 | 利用条件：24歳まで（未成年者は親の同意者が必要） | 有効期限：2024年03月末日まで

※人気のクーポンは、直近1カ月間のネット予約データをもとに集計しています。

## クーポン

- ・クーポン最低10枚作成  
→多ければ多いほど良いわけではないが、少なすぎるのはNG
- ・全員クーポン最低3枚作成  
→多すぎるのはNG
- ・初回から適正価格にする  
→通常価格と初回価格の差が大きい場合は、リピートに繋がりにくい
- ・長すぎるメニュー名NG  
→結局何のメニューか分からない
- ・500円クーポンなどはNG  
→リピートに繋がらない

## メニュー例

カスタマーサイトにて「メニュー例100選」をご用意しておりますので参考にしてください。



## プライベート

家庭用美容機器購入しました♪

投稿日：2023/12/14

投稿者：



## ビューティー

保湿の重要性

投稿日：2023/12/11

投稿者：



## ビューティー

おヒゲの効果すごいです

投稿日：2023/12/05

投稿者：



## サロンのNEWS

痛みなく脱毛できる機械です

投稿日：2023/12/03

投稿者：

## 更新ポイント

- ・更新頻度を高くする  
→上位に行きやすい
- ・キャンペーンの紹介  
→季節に合わせたキャンペーンなどを掲載
- ・Before/Afterで効果をアピール  
→一目で分かるBefore/Afterで、  
ユーザーの心をつかむ
- ・サロンのこだわりポイントを記事にする  
→サロンやオーナー様のファンを増やす
- ・お勧めの商材や新商品情報を掲載
- ・豆知識系を掲載  
→お客様に有益な情報の発信を行う  
※Instagram(@nbs\_salonsupporter)にて投稿の参考となる情報を発信中

# スタッフ写真のポイント



伊藤  
イトウ  
店長

お悩みに寄り添い綺麗になるサポート  
させていただきます！  
得意な施術は光フェイシャルです♪

指名して予約



田中  
タナカ  
エステティシャン

お客様に寄り添ったご提案を  
させていただきます！  
全身脱毛は私にお任せください。

指名して予約



加藤  
カトウ  
エステティシャン

お客様に満足頂けるよう  
一生懸命に施術致します！  
美容大好きです♪

指名して予約

## プロフィール写真

- ・顔写真を入れる  
→施術者が分かり安心感につながる
- ・スナップ写真やプリクラはNG
- ・目を細めずカメラ目線
- ・硬すぎる印象は避ける
- ・好印象・清潔感を与える

## ひとこと文

- ・端的で好印象を与える文章にする
- ・スタッフ全員同じ文章にしない  
→手抜き感が出る
- ・得意な施術や接客内容を記載

# 口コミのポイント

総合5  
★★★★★

雰囲気 5  
接客サービス 5

技術・仕上がり 5  
メニュー・料金 5

ジャンル エステ

予約クーポン クーポン利用なし

女性/40代/会社員

さん

カウンセリングを細かく実施して下さり、要望に合ったメニューを提案して下さいるので安心して通うことができます。効果も実感出来ており痛みがないのですのでごくうれしいです。次回も楽しみです。

投稿日：2024/01/26

▼ お店からの返信コメントを見る

総合5  
★★★★★

雰囲気 5  
接客サービス 5

技術・仕上がり 5  
メニュー・料金 5

ジャンル エステ

予約クーポン クーポン利用なし

女性/30代前半/パート・アルバイト

さん

脱毛だけではなく、脱毛後のケアや美容など様々なアドバイス頂けるので毎回行くのが楽しみです。

投稿日：2024/01/24

▼ お店からの返信コメントを見る

- ・ 口コミの内容や件数は重要  
→ 30%の人が口コミを見てサロンを選ぶ
- ・ 口コミ内に取りたいキーワードを多く入れてもらう  
→ キーワード：獲得したいメニュー「例：脱毛」
- ・ 口コミ特典を作る  
→ 炭酸パックプレゼント/500円引き etc..

株式会社リクルートが提供する情報サイト  
サロン運営や美容の情報収集にお役立ていただけます。



<https://hba.beauty.hotpepper.jp/>

調査・研究

<https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/>