

上位表示だけのGMBではなく

| しっかりと集客ができ、固定客につながる |

サロン専門のGMB集客





iIBe

目次

- 1 会社概要
- 2 サロン様の悩み/検索方法の変化
- 3 なぜGMBだと集客できるのか
- 4 なぜ今GMBなのか
- 5 弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)
- 6 料金プラン



会社概要



-サロン向け集客ブランディング及び美容商材卸販売会社-

会社名:株式会社LiIBe-リアイブ-

所在地:神奈川県横浜市西区平沼1丁目40-17-1106

-事業内容-

- ・サロン様のリピート率アップにつながるLINE公式アカウント
- ・サロン様の集客につながるGoogleマイビジネス活用
- ・全国のサロン様へ美容商材卸販売(美容ディーラー業)
- ・サロン様の向け商品(シャンプーなど)の受託製造(OEM)

-私たちの特徴-

過去に延べ3,000軒のサロン様との取引実績とマーケティングから導き出した結果と時代背景を基に、新規集客・リピート率UP・単価UPといった売上UPに有効なWEB全体のご提案させていただきます。

スタッフ教育・セミナー講習もお任せください。



会社概要



サロン様の悩み/検索方法の変化



なぜGMBだと集客できるのか



なぜ今GMBなのか



弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)



料金プラン



集客固定費が高い・・・



大手ポータルサイト経由で
来店された新規のお客様の
再来難・・・



お客様がサロンを探す
際の検索方法の変化



検索方法の変化



サロン様のお悩み



サロン様のお悩み

毎月の高額な集客固定費・・・



《現在の美容業界の集客方法》



SNS集客

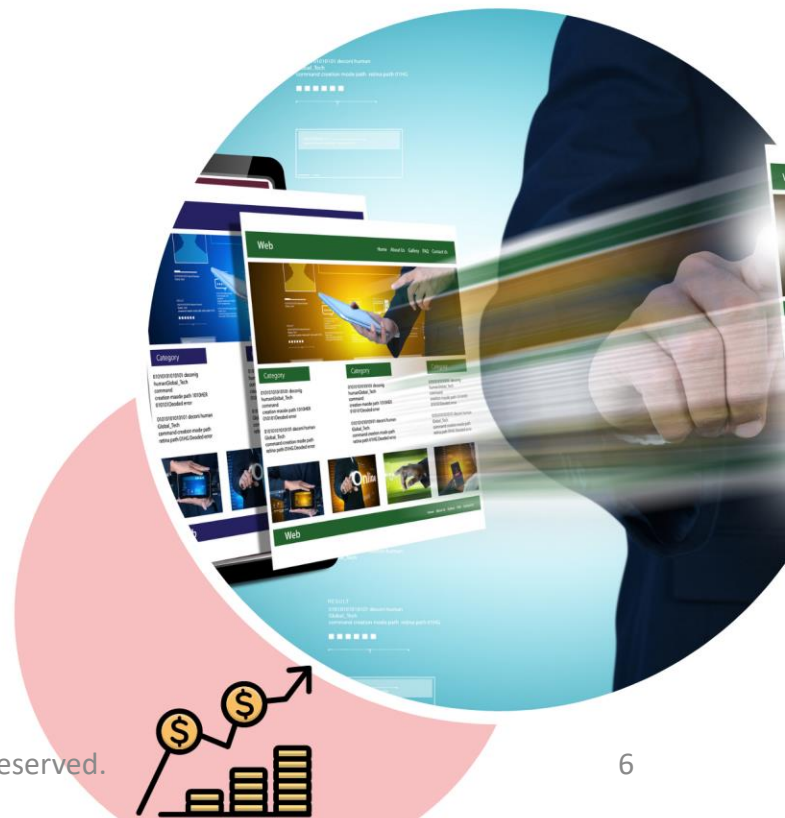


媒体集客
(ポータルサイト)

特に効果の高い

**大手ポータルサイトは集客コストが高く
毎月の固定費が上がっている 状況にあります。**

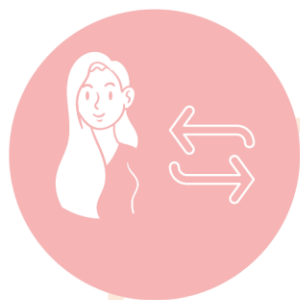
本来売上をアップさせる役割を担うモノが、
逆に経営を圧迫する原因にもなっています。





サロン様のお悩み

大手ポータルサイト経由で来店された新規のお客様の再来難・・・



《美容室の供給過多》

集客するために新規客への
割引が通常になっています

※特にターミナル駅の商圈



新規での料金と通常の料金に差が出来てしまうため
美容室ジプシー（固定の店が決まってない人の多く）
は固定の店舗には行かず、**新規料金で施術**してもらう
という流れになってしまっています。





時代背景

ユーザーの検索方法の変化



以前は検索方法が少なかったため美容室を探す際は大手ポータルサイトを利用した検索が大多数でした。

以前



しかし、スマートフォンやSNSの台頭により、検索方法が変わってきています。より詳しい情報を獲得して「失敗」をしないために、現在はポータルサイトでの検索以外に下記の検索も増えています

現在



SNS マップアプリ 口コミサイト ブラウザ検索

店舗へ行く際の「検索」の流れが変わってきています。





- 1 会社概要
- 2 サロン様の悩み/検索方法の変化
- 3 **なぜGMBだと集客できるのか**
- 4 なぜ今GMBなのか
- 5 弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)
- 6 料金プラン



Google利用率の高さ



検索上位に表示されるので
ユーザーの目にとまりやすい



来店意欲の高いユーザーの利用



なぜGMBだと集客できるのか？



Google利用率の高さ

YahooではなくGoogle

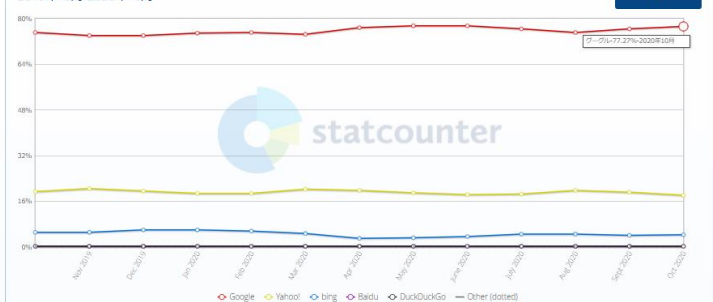
※出典：Desktop Search Engine Market Share Japan
StatCounter Global Stats

マップの利用者数は **Googleが4,700万人** に対して **Yahooは870万人** と大きく差が出ており、特に「**口コミ**」情報が増えて確認することにも活用されだしたGoogleマイビジネスの利用者が増えていることにも起因している。

出典：ニールセン デジタルコンテンツ視聴率 (Nielsen Digital Content Ratings)



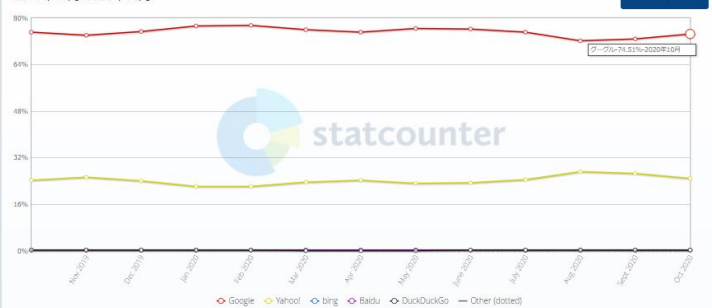
検索エンジン市場シェア日本
2019年10月-2020年10月



国内の検索エンジンシェアは2020年10月時点で
Google77%、Yahooが18% と大きく差が開いています。



モバイル検索エンジンの市場シェア日本
2019年10月-2020年10月



2020年10月時点 **スマホ検索の70%以上がGoogle検索** となり
Googleマップなど合わせると80%以上になります。
つまりすべての検索ワードの80% (5人に4人) は
ローカル検索で近くのお店を見つけています。



なぜGMBだと集客できるのか？



検索上位に表示されるため

ユーザーの目にとまりやすい

Google

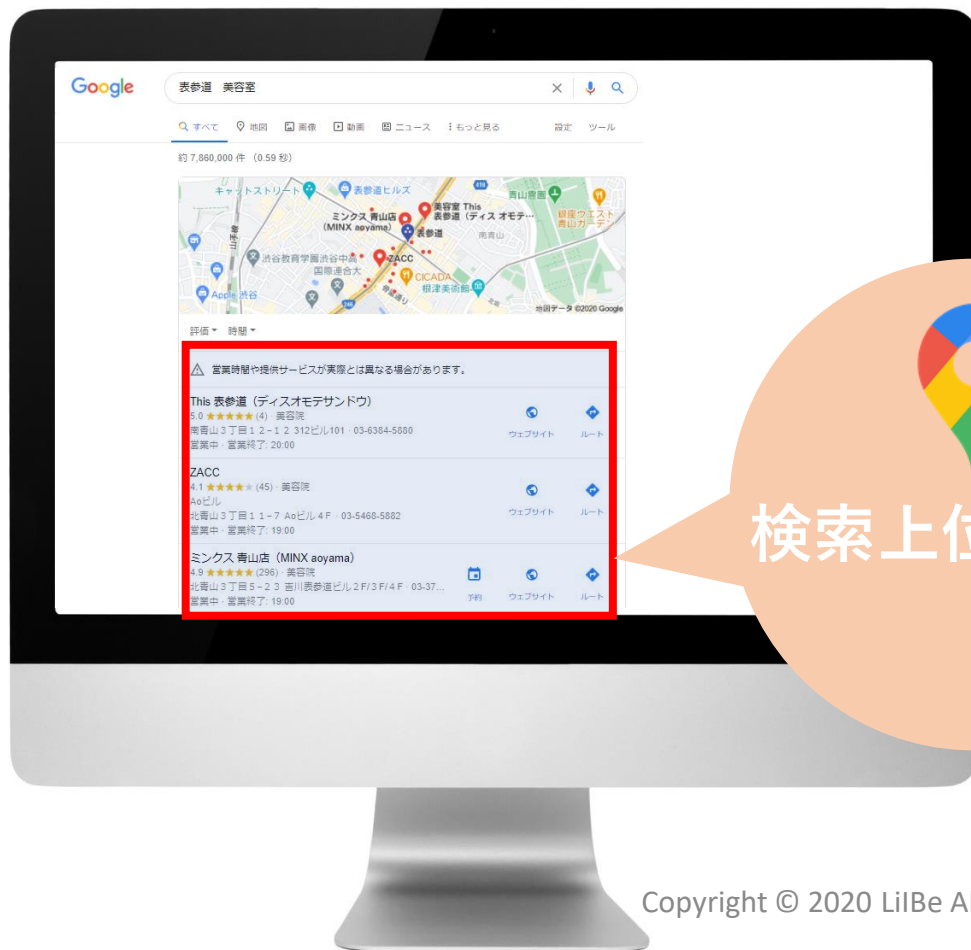
地域名 + キーワード



表参道

美容室

現在Googleで「エリア+業種」で検索を行うと、マップ及び店舗情報が掲載される仕様になっています。検索する「キーワード」に最適な店舗を上位に表示させる機能になっており、ユーザーが探している店舗をダイレクトに届けるGoogleの動きが活発化しています。



検索上位に表示





なぜGMBだと集客できるのか？

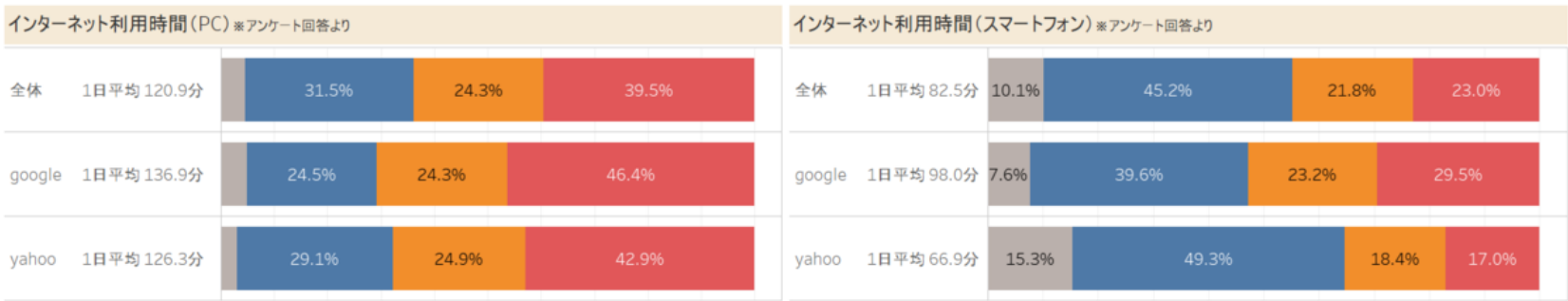


来店意欲の高いユーザー

Googleの口コミも参考に



Googleユーザーはインターネットの利用頻度が高く長い時間使うため
しっかり情報を読み取る、来店への意欲が高い傾向にあります。



※出典：マナミナまなべるみんなのデータマーケティング・マガジン
<https://manamina.valuesccg.com/articles/1053>



- ① 会社概要
- ② サロン様の悩み/検索方法の変化
- ③ なぜGMBだと集客できるのか
- ④ なぜ今GMBなのか**
- ⑤ 弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)
- ⑥ 料金プラン



大手ポータルサイトの広告料削減
で毎月の**固定費をダウン**



リピートに繋がりやすいお客様の獲得



資産価値につながる



大手ポータルサイトの広告料削減で毎月の固定費をダウン

新しい発信場所の増加を行い
リピート率の高いお客様を獲得することによって、
長く通っていただけるお客様を獲得できます。

固定費の削減

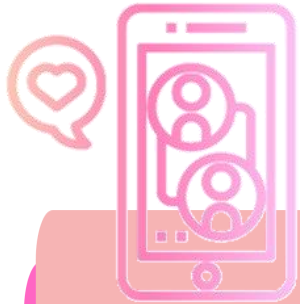
また、上記のようなお客様を「生涯顧客化」することにより、新規顧客数を減らすことが可能になり、掲載料金の高い大手ポータルサイトの利用料を下げるができます。

※席数の少ないサロン程、より効果が表れます





リピートに繋がりやすいお客様の獲得

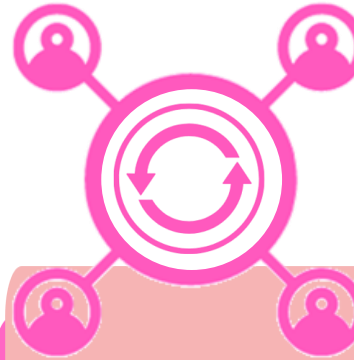


マッチング

大手ポータルサイトを利用しない
(マッチングしづらいと感じている)

ユーザーの獲得が行えるため

意欲の高いお客様の
獲得に繋がります。



リピート

お客様が探している内容と、
サロンの得意メニューが
マッチングすることにより
『来店』の流れが生まれる
ため、リピート客になりやすい
お客様が獲得できます。



GMBはサロン様の資産になります

GMB対策は大手ポータルサイトをはじめとする広告媒体とは違い、Googleの検索サービスに結び付く「資産価値」に繋がる集客手法です。
(Googleがやめるまではなりません)

資産価値

Googleはマイビジネス（店舗）情報を、観光や他の業種と絡めることにより、新たな売上を作っており、今後ますます力を入れる場所として発表しています。今からマイビジネスをきっちり構築し集客の導線を作っていくことで私たちの手を離れた後も集客し続けられます。
即ちサロンとしての資産を構築する事ができます！！

(※出典：Executive Interview: Google)





- ① 会社概要
- ② サロン様の悩み/検索方法の変化
- ③ なぜGMBだと集客できるのか
- ④ なぜ今GMBなのか
- ⑤ **弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)**
- ⑥ 料金プラン





弊社独自のサービス (弊社が選ばれる理由)

サロン様専門

1. サロン様の得意メニューを活かしたご提案



私たちは創業以前より、サロン様専門でweb集客に従事して参りました。
今まで培ってきたサロンWeb集客ノウハウを基にGMBをご提案しております。

例えば、業界知識がないとご提案しにくい
お店の特徴やメニュー(髪質改善/イルミナカラー/インナーカラー/ツイストスパイラル)

などの対策キーワードは
オーナー様の想いやサロンコンセプトをヒアリングした上で共に作り上げていきます。

また、弊社からご提案する対策キーワード情報はトレンドや
業務メニューをはじめとする美容業界で人気のキーワードのため
美容業界に精通していないと対策できない事が多く、対象はサロン様のみとなります





弊社独自のサービス (弊社が選ばれる理由)

集客導線の確保

2. 上位化 = 集客 ではない



弊社は店舗があればどの業種でも対策可能なGMB業者ではございません。

なぜなら上位化は出来ても、その後の来店までの集客手法は業界により異なると考えているからです。

サロンWeb集客に特化して対策してきた私たちは
上位化からサロン様の予約にいくつまでの導線をどの様に確保していくのか
ご提案し、web全体の集客UPを行っております。

その後のアフターフォローは、『予約』数に関わる重要な要素になる
ウリのメニューや、クーポンなどの打ち出し確認及び
上位化の状況確認を行います。「定期的な振り返り」で対策の最適化を行うことにより、GMB活用の最大化を一緒に行ってまいります。



ビューティーサロン特化型 予約導線の作成



✓ Googleでの検索

お店の
ウリのワード

NO



✓ GMBでどの様な
お店かチェック

検索に合わせた
お店のウリを発信

YES

◆TELへ
◆予約システムへ



離脱

予約

◆HPへ
◆集客媒体へ



集客媒体/HP上
でウリの発信

予約

NO

離脱

サロン様のウリを一貫させることで予約化



- 1 会社概要
- 2 サロン様の悩み/検索方法の変化
- 3 なぜGMBだと集客できるのか
- 4 なぜ今GMBなのか
- 5 弊社独自のサービス(弊社が選ばれる理由)
- 6 料金プラン



料金プラン

初期費用 ¥30,000 ➡ **¥0**

料金(月額)

¥35,000(税抜)

対策キーワード数

8キーワード

契約期間

6カ月～



thank you



会社名：株式会社 LiIBe -リアイブ-

所在地：神奈川県横浜市西区平沼1丁目40-17-1106

代表者：宗像 良祐

TEL：045-324-2240

HP：liibe.co.jp



@liibe.inc 【美容ディーラー事業】



@salon_branding_consulting 【ブランディング集客事業】



<https://lin.ee/g8Gu6Y4p> 【公式LINE@】