



サロン手帳

美容室・理容室のための LINE予約と顧客管理

ご案内 1/2

一度来てくださったお客様と、 LINEでずっとつながる。

予約は24時間LINEから。前日のご確認やお誕生日のメッセージは自動でお届け。施術中に電話で手が止まる回数が減り、次のご来店のきっかけが増えます。

月額 **0円** から

初期費用 **0円**

最低利用期間 **なし**



※ロゴのアイコンは、ミッションの達成で。くわしくはホームページへ。

「月額0円って、何か裏があるんじゃない？」

月額無料プランで運営が受け取るのは、
ご紹介で新しいお客様がご来店されたときの、**1件1,000円**だけです。

紹介が生まれなければ、お店も0円、運営も0円。だから運営は、お客様が友だちを紹介したくなるしくみづくりに、いちばん力を入れています。

ほかに、お金がかかることは？

- クレジットカードは、料金が発生するまで登録不要
- ほかにかかるのは、お店が自分で選んだときだけ：有料プランに変えたとき／配信の後払い（1通10円・お店が上限を決めたときだけ。はじめは0＝使いません）／データの移行や訪問のお手伝い（事前にお見積もり）

料金がかるのは「紹介で来た新しいお客様」だけ

自分でお店を見つけて来た新しいお客様

お店の前を通った・地図で見つけた・予約サイトから、など

0円 何人来ても

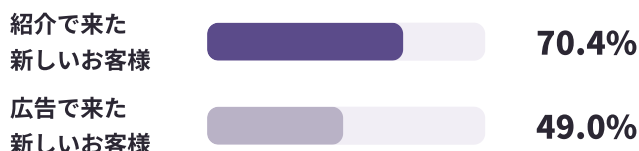
いつものお客様に紹介されて来た、新しいお客様

1. いつものお客様が、お友だちにお店のLINEのQRコードを見せる
2. お友だちが友だち追加して、そのままLINEで予約
3. ご来店 → 紹介したお客様にポイントが付いて、スタンプカードが育ちます

1件 1,000円 ご来店が済んだときだけ

紹介がいまのままゼロなら、ずっと0円。1,000円を払う日は、このしくみで新しいお客様が来てくれた日です。

紹介で来たお客様は、通い続けてくださる



2回目もご来店された方の割合

開発者（羽賀）がシステムの顧問をしている美容室15店の記録（各店がシステムを使い始めてからの来店記録）。紹介 15,744人・広告 17,011人（フリーペーパーやポータルサイトなど）。広告で来たお客様がいた14店のうち13店で、紹介のほうが高い割合でした。最近来たばかりの方も「2回目なし」に数えています。お店によって数字は違います。

新しいお客様20人を集めると（例）

	広告	紹介
初回の集客単価	約9,000円	約1,700円
継続客の集客単価	約18,400円	約2,400円
2回目までに手元に残るお金	約-1,200円	約170,400円

例：広告は掲載料10万円・通常価格12,000円を初回限定8,000円で。紹介はサロン手帳へのお支払い1,000円＋次の来店用クーポン券1,000円（2回目に使われた分だけ）・紹介のお礼はポイントだけ。継続客の割合は左の実測。手元に残るお金は利益率50%で計算。お店の数字では、ホームページの計算機でお試しいただけます。



サロン手帳

できること・料金・始めかた

ご案内 2/2

サロン手帳があるお店の、1日

24時間、LINEで予約

メニューと担当者を選ぶと、入れる時間だけが並びます。お店の LINE 公式アカウントがなくても使えます。iPhoneの方はアプリでも。



今日、誰が、いつ来るかが一目で

LINE・アプリ・お電話のご予約が、ひとつの台帳に。スタッフごとの帯で、空いている時間もすぐ分かります。



お客様の目の前で明細を

タブレットでメニューをタップ。カスタマーディスプレイにお会計とお釣りを表示、キャッシュドロアもつなげます。



電話が鳴った瞬間に「〇〇さまからです」

パソコンの右下に、お名前・前回の来店と担当・次のご予約・カルテのメモ。(対応する機器と Windows のパソコンが必要)



お店になくても、スマホで

予約の確認・お電話のご予約の登録・メッセージへの返事・きょうの売上まで。



お知らせは、決めておけば自動で

ご予約の確定・3日前・前日・当日の朝のリマインダー・施術後のお伺い・お誕生日・ご紹介のお礼。アプリのお客様へは LINE の通数を問わずに。

理想の「無人の集客」を、現実のものに—— AIと、サロンシステム開発30年のプロが、一緒に組み立てました。

5つの層

で、お客様ごとの来店の周期を計算

6つの手がかり

で、「送り頃」を点数に

1000点満点

の点数で、いちばん合う方を

明日から1週間先の空いた時間に、いちばん合いそうな方へ、2時間ごとに数人ずつ自動でご案内（周期予約アシスト）。スタッフが何もしなくても、気づいたら空いていた帯に予約が入っている。そんな日を増やすためのしくみです。



イメージ（見本のお客様）

料金（税込・1店舗あたり）

月額無料プラン	0円 / 月	ご紹介が成立した場合のみ1件 1,000円／予約・アプリ・カルテ・技術商品マスター
スタンダードプラン	3,980円 / 月	顧客管理＋配信（毎月800通）／ご紹介は月2件まで無料、3件目から1件 800円
プレミアムプラン	5,980円 / 月	配信 毎月1,200通／ご紹介は月5件まで無料、6件目から1件 600円
大きなお店向けプラン	19,800円 / 月	ご紹介料 0円・毎月5,000通（複数店舗・大きなお店向け）

「配信プラン」月額3,980円・「顧客管理プラン」月額2,980円もあります。ご紹介料は、ご紹介いただいた方のご来店が完了した場合のみ。初期費用無料・最低利用期間なし。パソコン・タブレット・キャッシュドロアなどの機器は料金に含まれません（ご購入・設置はお見積もり）。お手元のタブレットとスマホだけで始められます。くわしくは特定商取引法に基づく表記へ。

始めるまで

① お申し込み

ホームページの「無料で始める」から

② メールで確認

メールのボタンからパスワードを決める

③ お店の準備

スタッフ・営業時間・メニューを入れる

④ お客様へご案内

お店のQRコードを店頭やカードに

まずは、月額0円から。

くわしい説明・計算機・お申し込みは、ホームページから。

<https://www.web-appli.com/>

サポートが行き届くよう、新しく始めていただけるのは1か月に5店までです。

