

ウィークリーニュースレター5号 2025

<YouTube チャンネルを開設した美容院の御夫婦のお話>

昨年12月の日系MJの記事を紹介しします。2015年に美容院を切り盛りするご夫婦(千葉県佐倉市)がYouTubeチャンネルを開設しました。発信する内容はヘアカットの動画です。見るのは同業者ばかり。集客を意識していたようですが効果はあまり出なかったようです。ある時、常連客と地元のおいしいお店のお話で盛り上がりそのお店の話動画をアップしました。ここから再生回数が増え始めます。紹介された飲食店、紹介したお客様が両方とも喜んでくれるチャンネルになりました。今では登録者数が2000人。再生回数が4万を超える動画まで出てくるようになりました。当初は動画を見てここでカットしてもらいたい!と思う人を集めるために開設したチャンネル。いつの間にか飲食店を紹介するチャンネルへと変化したお話です。

<そもそも技術やサービスをお客様は知りたいことなのか?>

この記事を読んだとき、ヘアカットの動画にお客様はそもそも興味があるのか?という点です。このお店に行くときどんな事が体験できるのか?そこが知りたいのではないかと感じました。このYouTubeチャンネルを見てお店に来店する人はこの御夫婦と地元のお話で盛り上がりたい!という欲求を満たしてくれます。それが新規の顧客の獲得に繋がったのだと思います。

一般的に美容院の新規獲得はハードルが非常に高いです。割引クーポンを発行したり、広告費を使って集客する。それがこの美容院では1年で100人以上の新規客がYouTubeチャンネルをキッカケで来店するようになりました。

<自己開示の効果のお話>

実は昨年よりマーケティングの勉強会に参加しています。最初に仲間に指摘されたのが自己開示です。豊吉さんの好きなもの、なんでもいいから開示したほうがいいですよ。と言われました。確かにその会の参加者の名刺の裏の情報が多量!仕事のこと欠いてない人も多かった。参加している業種は酒屋さん、米屋さん、サロン、行政書士、パーソナルトレーナー、千差万別でした。とにかく自分を知ってもらうことからだと痛感した会でした。

<商品の前に人がある商売>

先日、お客様と話していたときも同じ結論に至りました。「最終的に売れるのは人なんですよね」と。商品力があるのは当然。美味しい食べ物があふれる時代なのでまずは人です。SNSの内容、商品や営業時間に偏っていませんか?ほんの少しでもいいので好きなドラマ、テレビ、YouTubeチャンネル、映画、音楽、なんでもいいので開示してみませんか?コアな顧客創造ができるはずですよ。

<1月の当選番号確定!! 当選番号が5個です!>

2022年3月からスタートした納品書番号のおみくじです!今一度、ルールのご説明。納品書の番号が抽選対象の数字です。下の番号と一致した場合、納品書の金額から10%オフします。自動的にオフはしません。お客様から「当選しました!」とメールか電話、LINEでご連絡をいただくと確定です。申告の締切は翌月の1日が締め切りです。「2199」「2237」「2299」「2321」「2396」最後のチェックを忘れずに!!



株式会社豊吉 LINE 注文アカウント



キッチンカー開業セミナー



豊吉公式 Twitter



株式会社豊吉ホームページ