

到達!

目標値



2026年、あなただけの「青い海」を見つける物語

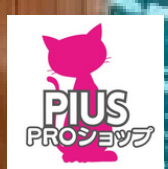
～価格競争を卒業し
大切なお客様の夢を叶えるために～

1. 価格競争を卒業し
2. 大切なお客様の夢を叶えるために

3つのルール
ルール1: 運賃よりサービス重視
ルール2: 空席時のサービスも提供
ルール3: 顧客からの感謝状を

ブランドイメージを

ピウスPROショップ



Content

はじめに：今のサロンの景色、どう見えていますか？

第1章：メニュー構成で「価値」が魔法のように変わる

第2章：オーナーの「立ち位置」を変えるだけで
世界は一変する

第3章：顧客が本当に求めていること
～願望達成を支援するパーソナル化～

第4章：3層構造のパーソナル構築
オーナーの「個性」を宿した人生の調律

第5章：導入事例・メニュー例：目的（願望）別プログラム

最後に：オーナー様へ、心からのエールを

※脱毛サロンを例にしております。



はじめに 今のサロンの景色、どう見えていますか？

こんにちは。今、このページをめくってくださっているあなたは、きっと毎日、目の前のお客様を笑顔にしたいと一生懸命に頑張っている、心優しいオーナー様ですよ。お客様がきれいになって喜んでくれる姿を見ると、自分まで幸せな気持ちになりますよね。

でも、少しだけ深呼吸をして、サロンの周りの景色を眺めてみてください。

「あっちにも脱毛サロン、こっちにも新しいエステ店.....」最近、そんな風に感じたことはありませんか？

実は今、美容業界は「お店が増えすぎてしまった」という大きな嵐の中にいます。特にお肌をきれいにする脱毛サロンは、今やコンビニよりも多くあるのではないかとと言われるほどです。

どこへ行っても同じようなメニュー、同じような機械が並んでいます。

その結果、何が起きているのでしょうか。



それは「価格破壊」です。

「あのお店より1,000円安くしますよ」

「今ならさらに半額！」

そんな声が街中に溢れています。

これはまるで、たくさんの魚たちが小さな池の中で、どんどん少なくなっていくエサを激しく奪い合っているような状態です。

みんな必死にお腹を空かせ、傷つきながら泳いでいます。これをビジネスの言葉では「レッドオーシャン（血で血を洗う赤い海）」と呼びます。

でも、安心してください。

あなたは、その苦しい戦いに参加し続ける必要はありません。

今、世界は「**2極化**」という分かれ道に立っています。

一つは、「安ければいい、作業が早ければいい」という、流れ作業のような価格優先・大手チェーンなどの道。

もう一つは、「自分を深く理解してくれて、人生の夢を本気で応援してくれる場所にお金を払いたい」という、本質的な価値を求める人たちの道。



後者の方々は、単なる「作業」ではなく「あなたという人」にお願いしたいと考えている、いわゆる「富裕層（ふゆうそう）」や「こだわり層」の方々です。

彼らは、自分の人生をより良くするためなら、安さよりも「信頼」や「結果」を大切にします。

この小冊子は、あなたがその苦しい「赤い海」を抜け出して、誰とも競わずにあなたらしく輝ける「青い海（ブルーオーシャン）」へ漕ぎ出すための、世界に一つだけのガイドブックです。

さあ、一緒に新しい冒険を始めましょう。



第1章：メニュー構成で 「価値」が魔法のように変わる

「作業」を売る人、 「未来」を約束する人

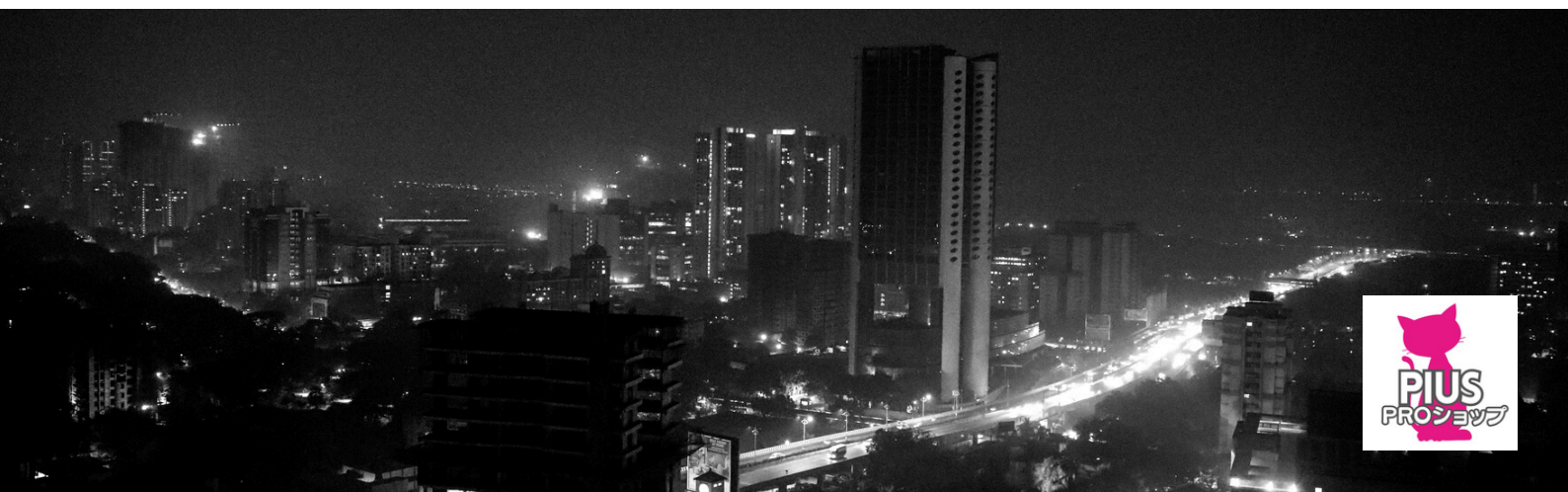
あなたは今、自分のサロンのメニューをどうやってお客様にご案内していますか？

「ヒゲ脱毛1回5,000円」「全身セットで20万円」
もし、このように「どこの部分を、いくらで」という説明をしていたら、それはちょっともったいないかもしれません。

なぜなら、これだとお客様は「A店は5,000円だけど、B店は4,500円だ。じゃあB店に行こう」と、数字だけであなたを判断してしまうからです。

これが「単体メニュー」や「セットメニュー」の売り方です。

これでは、あなたの優しさや技術の高さが、ただの「流れ作業」として扱われてしまいます。



一方で、私たちが目指すのは「パーソナルメニュー」です。

これは、単なる「まとめ売り」ではありません。

一言で言うなら、「お客様と交わす、未来の約束」です。

パーソナル化の「本当の価値」に気づいていますか？

最近、スポーツジムなどでも「パーソナル化」が当たり前になっていますよね。

でも、ジムのパーソナルは主に「体重を何キロ減らす」などといった「システムの目標」を指します。

エステサロンは、もともと一人ひとりへの施術が基本です。だから、単に「あなたに合わせます」と言うだけでは、2026年のお客様にはその価値は伝わりません。

エステ向けの本当のパーソナルは、そのさらに上を目指します。



それは、目標設定を単なる「毛が減る減らない」といった数値ではなく、お客様が心の奥底で抱いている「願望・願い・夢」に直接結びつけることです。

例えば、こんな風に考えてみませんか？

あなたが「釣りを始めたい中学生」だと想像してください。

●単体・セットの売り方

「釣竿1本5,000円。針と糸のセットなら7,000円ですよ」

●パーソナルの売り方

「今度、大好きなあの子を釣りに誘って、かっこいいところを見せたいんだね？

だったら、この竿の使い方はもちろん、君の力が一番伝わる投げ方と、あの子が喜ぶきれいな魚が釣れる秘密の場所も教えるよ。

君の恋がうまくいくまでのサポートパックだよ」

どうでしょう？

後者の方は、単なる竿というモノ（作業）を売っているのではなく、「恋を叶える未来」を売っていますよね。

2026年の世界では、お客様は「毛を抜く作業」にお金を払いたいのではありません。

「営業でトップになりたい」

「大好きな人と結婚したい」

という、自分の人生の夢に投資したいのです。

そこにオーナーであるあなたの経験をプラスすることで、他のお店が逆立ちしても真似できない、圧倒的なメニューが生まれるのです。



第2章： オーナーの「立ち位置」を変え るだけで、世界は一変する

ライバルを消してしまおう「カテゴリー戦略」 の魔法

「カテゴリー戦略」という言葉を聞くと、なんだか難しそうに聞こえるかもしれませんね。

でも、実はとってもワクワクする考え方なんです。

それは、「自分だけの新しい種目を作る」ということ。

例えば、みんなが「100メートル走」で誰が一番速いかを競っているとします。

そこに後から参加して1位になるのは、とても大変ですよ。足が速い人は世の中にたくさんいますから。

でも、もしあなたが「私は『100メートルを、綺麗な絵を描きながら走る種目』を始めます！」

と宣言したらどうなるでしょう？

その種目に挑戦しているのは、世界であなた一人だけです

あなたは始めた瞬間に「世界No.1」になれます。
100メートル走がただ速い人と比べる必要なんて、どこにもありませんよね。
これが「カテゴリー戦略」です。

オーナー様、今のあなたの「立ち位置」はどこですか？

●これまでのあなた（レッドオーシャン）：

「地域で一番丁寧で、お値段も手頃なメンズ脱毛店」

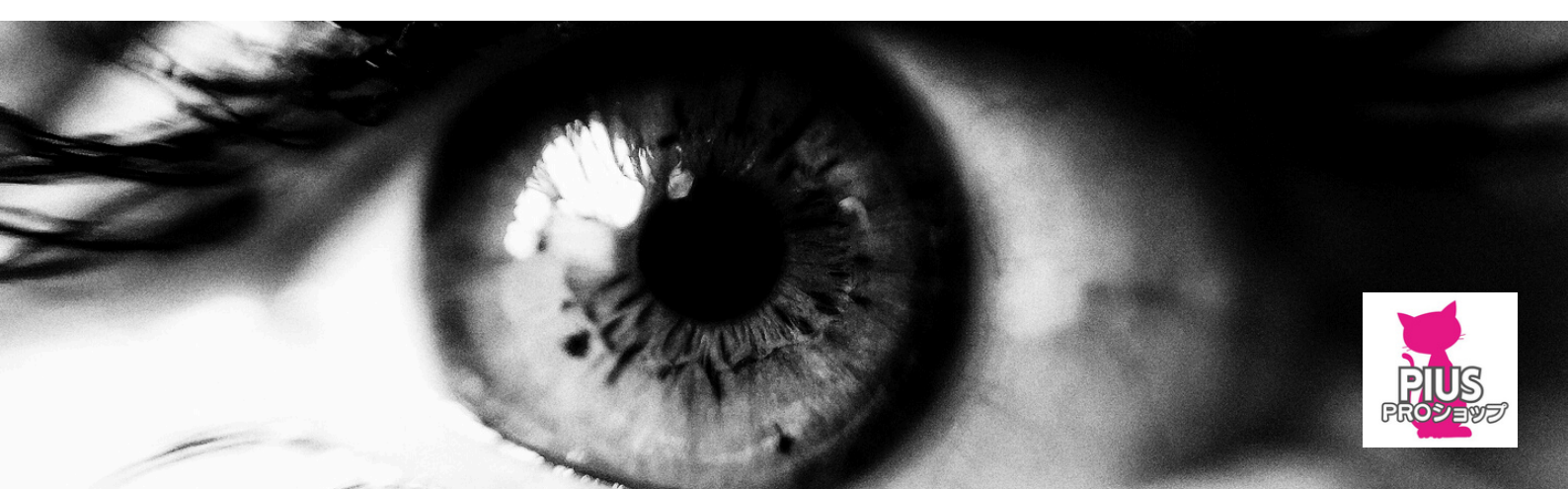
➡これだと、もっと安い店、もっと広告が上手な店ができたなら、お客様はそちらへ流れてしまいます。

●これからのあなた（ブルーオーシャン）：

「オーナーの営業経験を活かし、商談成約率を跳躍させる、営業職専用の印象管理サロン」

➡こう名乗った瞬間、あなたは単なる「脱毛屋さん」ではなくなります。

お客様（営業マンの方）にとって、あなたは「仕事の成績を上げてくれる、なくてはならないパートナー」になるのです。



なぜ、「立ち位置」だけで変わるのか

オーナー様、あなたは今の技術者という立場から、「人生の伴走者」へと立ち位置を変えてみませんか？

不思議なことに、私たちが「〇〇専門です」や「〇〇を叶える場所です」とはっきり口に出すと、それを求めているお客様だけが吸い寄せられるように集まってきます。従来の広い名前では、お客様は「どこも同じ」に見えてしまいます。

でも、あなたが「オーナーのキャリア」を活かしてターゲットの「夢」にピッタリ合う**新しいカテゴリー**を作れば、比較対象そのものがこの世から消えてしまいます。

当然、広告費をたくさん使って「うちは安いよ！」と叫ぶ必要はありません。

「あなたのその夢を叶えるなら、私がお手伝いできます」と静かに、でも自信を持って伝えるだけで、お客様はあなたを最初から「指命」してやってくるようになるのです。



第3章：顧客が本当に求めていること ～願望達成を支援するパーソナル化～

「毛をなくしたい」の、そのもっと奥にある「声」

お客様があなたのサロンのドアを叩くとき、その胸の中にはどんな思いがあると思いますか？

「ヒゲが濃くて嫌だな」

「ムダ毛が気になるな」

もちろん、そうおっしゃるでしょう。

でも、それは心の一番表面にある、氷山の一角にすぎません。

2026年を生きるお客様は、すでにYouTubeやSNSでたくさんの知識を持っています。

それなのに、なぜわざわざあなたのサロンに来るのでしょうか？



それは、「自分にとっての正解」を最短で実現してくれる導き手を探しているからです。

お客様の「本当の願い」に耳をすませてみましょう

顧客の行動の裏には、必ず「手に入れた未来」があります。

●営業職の顧客

毛を抜きたいのではなく、「商談相手に信頼され、契約を勝ち取りたい。そして家族を幸せにしたい」。

●婚活中の顧客

お肌をきれいにしたいのではなく、「一生の伴侶に選ばれ、愛し愛される温かい家庭を築きたい」。

●自分を変えたい顧客：

見た目を整えたいのではなく、「人前で堂々と話せる自信を手に入れて、新しい自分に生まれ変わりたい」。



それが「パーソナル化」の本当の意味です

私たちの考えるパーソナル化とは、こうした顧客一人ひとりの人生のゴールに対し、あなたが自らの経験（キャリア）に基づいた視点で、「今のあなたには、この佇まいとこの手入れが必要です」と唯一無二の最適解を処方してあげることです。

今の時代、やり方はスマホを見ればたくさん出てきます。でも、お客様は「自分にとっての正解」が分からなくて迷子になっているんです。

だからこそ、あなたが「**あなたの場合は、これが一番ですよ**」と手を引いてあげることが、最高の価値になります。

お客様にとって、あなたのサロンは「体の手入れをする場所」から、「**自分の人生の成功を共に喜んでくれる、かけがえのないパートナー**」へと変わります。

「このサロンに行けば、夢が叶う」
この確信こそが、お客様が喜んで高い対価を払ってくださる「価値」の正体です。

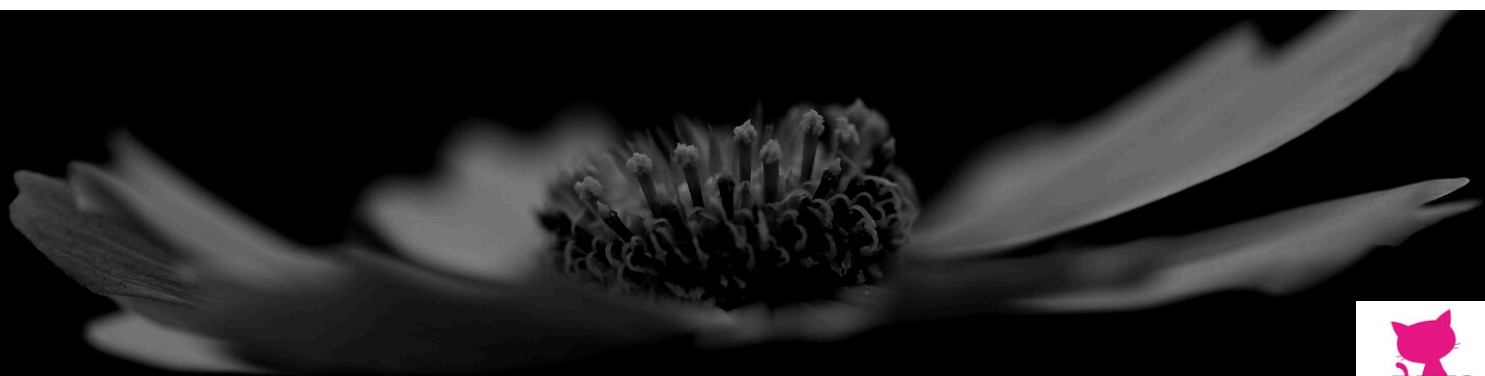
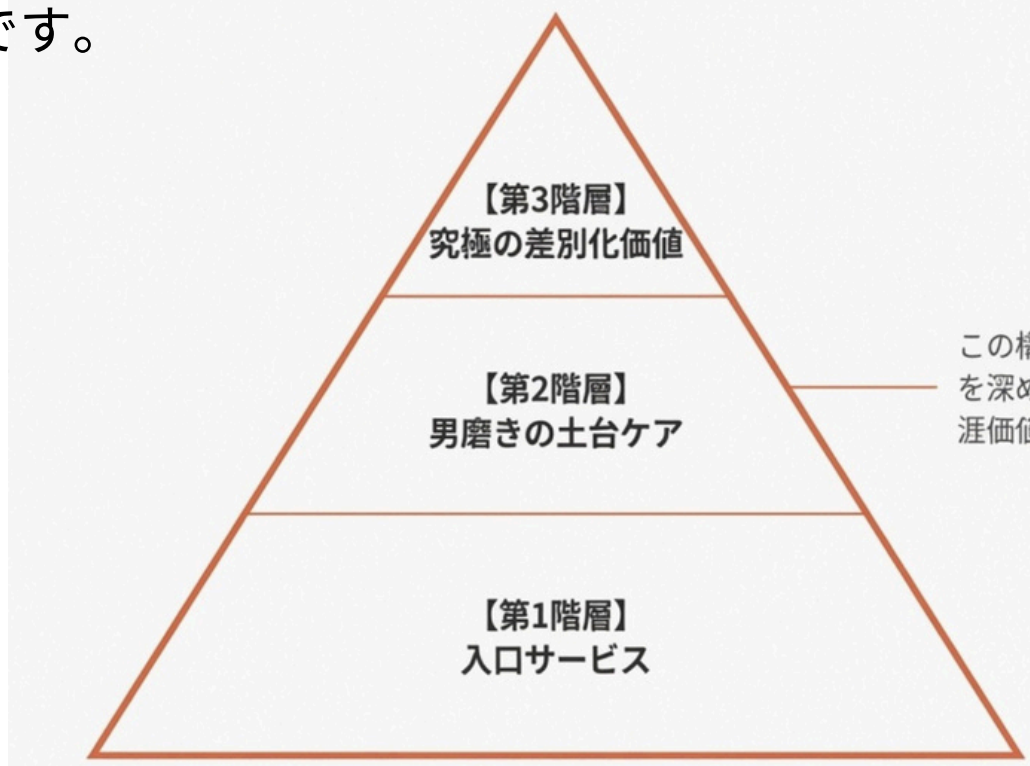


第4章：3層構造のパーソナル構築： オーナーの「個性」を宿した人生の調律

システムを超えた「人間力」という魔法

システムのなジムのパーソナルを超えて、お客様の「願望」に到達するためには、あなたの個性を活かした「3層構造」のメニュー作りが必要です。

ピラミッドの頂点にあるのは、技術ではなく「あなた自身」です。



【第1階層】 入口の整備

パーソナル脱毛（清潔感の構築）

まずは、「変わりたい！」というお客様の最初の一步を支えます。

お肌を整え、清潔感を作る。これは冒険に出る前の「身だしなみ」を整えるような、大切な土台作りです。

【第2階層】 土台の調律

自分磨きのケア（肌・眉・姿勢・声）

次に、願望に近づくための「自信」と「良い習慣」を届けていきます。

眉を整えてキリッとした表情にしたり、シャキッとした姿勢を身につけたり。

毎日を楽しく過ごすためのブーストをかけていきます。

【第3階層】 究極の差別化

オーナーのキャリア・人生経験・特技

ここが一番の核です。

オーナーであるあなたのこれまでの人生すべてをサービスに注ぎ込みます。



オーナーのキャリアを付加する重要性

スポーツジムのパーソナルは「合理的なシステム」を提供しますが、あなたのサロンは**オーナー個人の「色」**を色濃く反映させます。

「元営業マンとしての成約のコツ」

「元ホテルマンとしての品格ある振る舞い」

「子育てを終えたからこそわかる、人の痛みに寄り添う言葉」

「あなた」という人間から受ける影響

お客様は、単なる「作業」を買いに来るのではありません。

オーナーである「あなた」という魅力的な人間に触れ、あなたの考え方や知恵から良い影響を受けたいと思って集まってくるのです。

これは、どんなに技術が進んでも、AIには絶対にできないことです。

また、マニュアルで動く大手サロンにも不可能です。

顧客はオーナーという「人間」から影響を受けることを最大の価値と感じます。

あなたがブランドの最強資産になる。
そのとき、あなたのサロンは世界に一つだけの「人生を調律する場所」になるのです。



第5章：導入事例・メニュー 例：目的（願望）別プログラム

実際に、オーナーのキャリアとお客様の願望を掛け合わせた、2026年型の具体的メニュー例です。
どれも単なる「脱毛」の結果ではなく、お客様の人生が好転した「物語」です。

① ビジネス・信頼獲得カテゴリー

【メニュー名】

「360度・無欠の信頼」背中で語る営業戦略パッケージ

【オーナーの付加価値】

あなたの営業・接客経験や話し方の知恵。

【物語】

いつも商談で「頼りない」と言われていた若手営業マン。指先とヒゲを整えるだけでなく、オーナーが「どっしりとした安定感のある重心の置き方」を指導しました。今では堂々とした佇まいで、大きな契約を次々と勝ち取っています。



② 婚活・マッチングカテゴリー

【メニュー名】

「1秒の選別」信頼を勝ち取るプロフィールの仕込みパック

【オーナーの付加価値】

あなたの心理学の知識や、コミュニケーションのコツ。

【物語】

写真の反応が悪くて悩んでいた婚活中の男性。顔全体をきれいにし、誠実さが伝わる眉デザインを施しました。さらにオーナーが「包容力のある表情の作り方」をアレンジ。

なんと一ヶ月で理想のパートナーと出会うことができました。

③ エグゼクティブ・風格カテゴリー

【メニュー名】

「カリスマの沈黙」風格構築プレミアムプラン

【オーナーの付加価値】

あなたの組織管理の経験や、経営の知見。

【物語】

部下との距離感に悩んでいた50代の社長威厳を損なう表情の強張りをケアし、安心感を与える「深い低音」の発声トレーニングを組み合わせました。言葉を使わずとも伝わる「器の大きさ」が整い、会社全体が活気づきました。



最後に： オーナー様へ、心からのエールを

長い文章を最後まで読んでくださって、本当にありがとうございます。
ございます。

2026年、サロンを続けていくことは、確かに簡単ではないかもしれませんが。

でも、だからこそ「あなたにしか救えないお客様」が必ずどこかにいて、あなたの助けを待っています。

「カテゴリー戦略」は、あなたが荒波の中で迷わないための「羅針盤」です。

「パーソナル化」は、その場所でお客様を感動の未来へ運ぶための、あなたの「翼」です。

もう、誰かと自分を比べて、お値段を下げるために心を削る毎日は終わりにしましょう。

あなたのこれまでの人生、経験、そしてお客様を思うその温かい気持ちこそが、最高級のブランドなんです。

自信を持って、あなただけの「青い海」を一緒に描いていきましょう。

一歩踏み出すその勇気が、10年後、あなたのサロンを「なくてはならない場所」に育て上げます。

私たちは、いつだってあなたの挑戦を応援しています。

さあ、新しい物語の扉を開けましょう！

ピウズPROショップ

