



利用者急増中の  
ライン予約で



脱ホットペッパー経営

を実現！

美容師とお客様を繋ぐ  
予約&カルテ共有ツール



**LIMEを導入  
しませんか？**



①

**LiMEを導入して**

**経営課題を解決**

**こんな課題を感じてませんか？**

**(1) ホットペッパー依存経営**

**(2) 高売上スタッフ依存経営**

**(3) 1年後が見通し不明経営**

**これら全てを【LTV経営】という手法で解決できます！**



# (1)ホットペッパー依存経営

**ホットペッパー辞めたらサロン経営が成り立たない状態の事を指します。**

この場合はホットペッパーを辞めなければいいので、そこまで課題感は大きく無いと感じます。

ただ、オーナーさんからはプラン下げたり解約してサロン経営したいといったお話はチラホラ伺います。リスク分散できれば何よりですよ。

# (2)高売上スタッフ依存経営

**これは売上の高いスタッフが辞めてしまった途端に経営が傾く状態の事です。**

職業柄この話はよく耳にします。よくあるのが売上あるのが【オーナー自身】と【もう1人だけ】というパターン。1人の高売上スタッフが辞めた途端に3店舗立て続けに全て潰れるなんて話もありますよね…この課題事態はちゃんとサロン経営して対策していれば大丈夫なのだろうなと感じます。気付いてるのに何もしてないのは非常にマズイ。

# (3)1年後が見通し不明経営

**相談を受ける中で無自覚であり最も危険だと感じるのがこちら。1年後の数値計画や経営イメージが無い状態をさします。**

いわゆる感覚で経営をしている状態で、こういったサロンは4人以下の小規模サロンでない限り、ほとんどが数年以内に潰れています。小さいサロンなら大丈夫、中規模以上は致命的。

人を雇っているのなら少しでも勉強して努力していかないと、今の世の中で10年20年と生き残るのは厳しいと思います。

**上記の3つの課題に当てはまるのは  
全てオーナーが現役美容師で  
ある事が多いです。**

次のチェックリストでLTV経営を導入するべきかをある程度判断できます。

②

チェックリストで  
危険度を診断

# サロン経営チェックリスト

- (1) サロンを成長させていきたい、多店舗展開を望んでいる
- (2) ホットペッパーを辞めたら潰れる可能性がある
- (3) 高売上のスタープレイヤーに依存している（辞められたらヤバイかも）
- (4) 1年後の経営の見通し（数値計画）が立てられていない
- (5) ホットペッパーの集客費用がみあっていない（価格が高く感じる）
- (6) 集客費用にいくら使っているのか正確に把握できてない
- (7) 既存客の継続来店にいくら投資しているか把握できてない
- (8) 経営＝財務や数値だと思っている（経営がなんだかよく分かっていない）

上記リストに半分以上  
当てはまったサロンさまは  
**非常に危険**です

※(2)と(5)の質問はホットペッパー契約していない場合は頭数に数えないで計算してください

大丈夫だった場合、健全な経営かと思えますのでLTV経営の導入はそこまで必要ないかもしれません。  
その場合でもLiME導入プレゼンはぜひ聞いてみて頂きたいです！

③

その経営指標

古いですよ

# 時代遅れ

**リピート来店 × 顧客数 × 単価**

**まだこの経営指標使ってませんか？  
それ古いですよ。**

**まだこの指標で経営してたとしたら  
かなり古い状態です。**

**もちろん基本ではあるので  
把握している事は素晴らしい事だと思います。**

**ただ、事実としては20年前に美容業界で流  
行ったものでだいぶ古い考え方になります。**



今はソフトウェアも進化し、様々な数式も発明され、**経営学も格段にレベルアップ**しています。

さらに情報は流動化し、それらを**世界の各企業は当たり前**に運用している状態です。

LTV指標でさえ当たり前すぎて「え、今更？」といった状況です。こう考えると、経営面においても美容業界は他の業界に比べて5年以上の遅れをとっています。経営課題を解決する方法が既に確立されているのであれば、素直に取り入れていくべきでは無いでしょうか？

4

LTV経営とは？

# LTV(ライフタイムバリュー)

## 顧客生涯価値

1人あたりのお客様が生涯を通じて支払ってくれる総金額

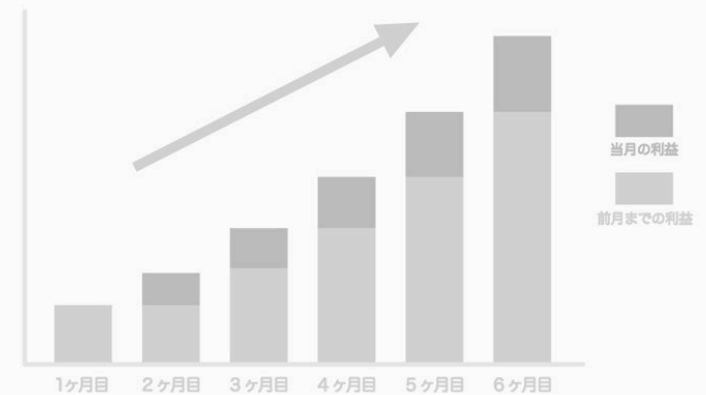
Life Time Value = 顧客生涯価値

購入頻度は  
どれくらい?

継続  
期間は?

リピートは  
しているか?

顧客  
単価は?



最近は勉強されているサロンオーナーさんでLTV(ライフタイムバリュー)をご存知の方も増えてきました。LTVは日本語に訳すと【顧客生涯価値】と言います。

**LTVの詳細説明は省きますがLTV経営はLTVをデータ活用する経営手法の事です。**

**難しい話に聞こえますが、LiMEを導入する事で簡単に実現できます。**

**LTV経営がLiMEに機能として備わっており、  
今オーナーやスタッフがどのような経営アク  
ションを取るべきかが簡単にみえる化できま  
す。**

**LTV経営については今後3年かけて美容業界  
に浸透し当たり前になると思われます。  
当たり前になってからでは遅いので、早めに  
取り組むのをオススメしております。**

**ぜひ直接ご案内させ  
てくださいますせ！**

こちらではLTV経営の詳細やなぜLiME導入する事で実現できるかは伏せております。理由としてはLiME導入プレゼンで直接説明させていただきたいためです。

**ぜひ、LiME導入プレゼンやLTV経営について  
ご案内させていただきます！導入につながら  
なくても内容は面白いかと思えます。**

最後までお読みいただきありがとうございました！

# 機能の一覧



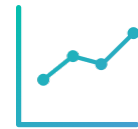
顧客管理



カルテ管理



予約管理



売上レポート



レジ会計



カード決済



ネット予約



ライン予約



お客様との  
カルテ共有



メッセージ



プロフィール  
ページの作成



ライン@連携



ホットペッパー  
予約連携



LTVレポート



自動オススメ  
メニュー提案



予約日程の  
自動提案



メッセージ一括  
ターゲット配信



# その他の機能の一覧

- ・サロン管理機能(パソコン版LiME)
  - ・予約時の席数超過アラート機能
- ・ホットペッパー連携
- ・セキュリティ
  - ・ワンタイムパスワードログイン
  - ・顧客情報ロック機能
  - ・顧客情報権限機能
- ・顧客管理
  - ・プロフィール登録
  - ・お気に入り登録
  - ・お客様自身でのカルテ登録ページ
  - ・お客様毎の来店データ表示
- ・カルテ管理
  - ・写真保存
  - ・メモ(薬剤簡単入力、テンプレ、音声入力、過去履歴入力)
  - ・スケッチ
  - ・アシスタントメモ
- ・カルテ共有機能
  - ・施術写真の共有
  - ・ヘアケアメモの共有
- ・カウンセリングシート機能
- ・予約管理
  - ・プライベート予定作成
- ・ネット予約機能
  - ・URL予約(ホットペッパーと同じ)
  - ・アプリ予約
  - ・ライン予約
  - ・クーポンやオススメメニュー作成
- ・相談予約機能
- ・来店周期通知の受け取り
- ・ライン@連携(LINE公式アカウントとの予約連携)
- ・プロフィール作成
  - ・インスタ連携
  - ・YouTube埋込
  - ・衛生管理表示
- ・お客様のレビュー投稿
  - ・レビューへの返信投稿
  - ・インスタ画像自動生成
- ・美容師の紹介文投稿
- ・売上レポート
  - ・サロン全体
  - ・スタイリスト毎
  - ・お客様の来店履歴
  - ・上記レポートのCSVダウンロード
- ・LTVレポート
- ・メッセージ
  - ・メッセージ定型文機能
- ・メッセージ一括ターゲット配信
- ・レジ会計
- ・カード決済(Stripe社の決済機能)
- ・新規集客機能
- ・自動オススメメニュー提案
- ・予約日程の自動提案