

◇『そのヴィジュアルを最大限活用していること』

サロン様を実際にヒアリングをさせていただくと、これができていないサロン様は少なくありません。せっかく撮影をされたのに、一回の広告にしか使わない・「少し前の写真は古いので使えない」と使っていない、とまだ活用できる商材を活用しきっていないのです。

この点のポイントは【費用対効果】です。広告にかけた費用に対して、どれだけの効果が得られるのか。これを【費用対効果】と言います。ここが重要になってきます。広報は投資です。将来的に数字を生むことが目的です。そのためにはやらなくてはならないことがあることは先述してきました。

広告製作費は広告費全体から見れば低い比率です。

例えばチラシ5万枚を印刷した場合、全制作費20万円。このうち印刷代が15万円位ではないでしょうか。制作のプロを起用する額が5万円だとします。この額なら素人からプロに変わるなら迷わず使うべきです。

写真撮影も同じです。世間的な美容プロカメラマンの撮影は、相場で3万円前後で撮影が行われています。サロン様は様々な媒体に広告を出されるでしょう。多く使われるのでしたら是非使ってください。

撮影した写真を5回の広告に使えるば6,000円/回。10回の広告に使えるば3,000円/回、活用の方法さえ知っていれば使用回数は数十回にも及びます。

1回の撮影が高いと感じられても、使うほどに回数単価は低いもので収まります。いい写真が撮れいつまでも使え、そいれでお客様が呼べるのであれば、良い買物であったと言えるはずです。

プロを起用しているかどうか。これは将来的にも大きな変化があるのです。

写真・ヴィジュアルを数字に変える広報活動をしていけば、経営は大きく変わっていきます。広告代をペイできる広告を打てば、実質無料で新規客をつかみ、名前は上がり、ブランドへ進んでいきます。数字を生める広報ができるようになれば、数字的経営体制も整い、環境も良くなり人材も育っていきます。

そのために、何を守り、何を变えるか。お考えください。

私たちのできることは、そのサポートです。いつでもお声をおかけください。ご相談に代金は要りません。ともに解決策を探しましょう。

雑誌媒体・広告全般・DM・WEB・店舗用スタイルブック・クリエイティブブック・店頭ポスター・フォトスタンド…ヴィジュアルの活用はまだまだ利用できます。特に広告全般により効果的に使っていくことで数字に有用なツールになります。

◆クリエイティブワーク

写真撮影はクリエイティブワークの一貫です。撮影を通して多くの成長が望めます。

撮影にプロを起用するのは大切な時だけで構いません。

日常からスタイル練習等をしたときの記録写真を撮ったり、自分で作品撮りをしたりと、日頃から写真というツールに触れていく事が大切です。それにより問題点も明確になり、プロとの作品作りでもレベルの高いものが見えてくるようになります。店舗でデジタルカメラを用意し、スタッフ全員が共有するのはとてもいいことだと思います。ここでは写真撮影を通したメリットを書いてみたいと思います。

●サロンワークの技術が上がる。

フォトワークでは、2次元でスタイルを見る事になります。

通常のサロンワークは立体で見ていることで、見落としている点があります。

フォトワークをすることにより、より緻密な技術と、視野が習得できます。

専門性の高い技術を試す事により、全体の技術も引き上げられます。

目標が持て、キャリアも積みサロンワークにも良い影響が期待できます。

●顧客満足度があがる。

自分の使っているサロンが雑誌などで紹介されて嫌うお客様は少ないでしょう。

大半のお客様が、優越感を得れるはずです。