

料金体系 3タイプ 比較シート

争点は「高いか安い」ではありません

自宅サロンが店舗より安いこと自体は、固定費が違うので自然なことです。問題になるのは別の2つ——相手によって値段が変わることと、続けられないほど安いこと。まずここを切り分けます。

こういう安さ	どうか
自宅なので、店舗より抑えている	問題なし。固定費が違うので当然の差
地域の相場に合わせている	問題なし。客層に合っているかで判断
この人にだけ、安くしている	説明できない差になる。ここが本題
続けられないほど安い	安すぎる設定は経営を圧迫する

料金体系は、3タイプあります

どれが正解ということはありません。ご自身の性格と、扱うデザインの幅で選んでください。

1 定額制（込みで固定）

オフもケアもアートも含めて、メニューごとに1つの金額。その場で計算する余地がなく、お客様も総額が読めます。

向いている人：値段を言うのが苦手／メニュー数を絞りたい
気をつけること：手のかかるデザインで赤字にならないよう、含める範囲を決めておく

2 パーツごとに加算

ベース料金に、アート・ストーン・長さ出しなどを足していく方式。かかった手間がそのまま反映され、不公平が出にくい。

向いている人：デザインの幅が広い／凝ったオーダーが多い
気をつけること：その場で計算できてしまうため、値引きの余地が残る

3 定額＋オプション

基本は定額にして、特別なものだけ別料金にする中間型。多くのサロンが自然とこの形に落ち着きます。

向いている人：定額にしたいが、例外的なオーダーもある
気をつけること：オプションを増やしすぎると2に近づく

「断れない」という自覚があるなら、1がいちばん効きます

パーツ加算だと、相手の前で「じゃあストーンは無しにして…」と金額を下げていくことができてしまいます。定額なら、その場で計算する余地がありません。強い意志ではなく、揺れようのない形を選ぶという考え方です。

料金体系 3タイプ 比較シート

わたしの料金表

書き終えたら、プロフィール・予約ページ・ハイライトの3か所に置いてください。

わたしが選んだのは

☐ 1 定額制☐ 2 パーツ加算☐ 3 定額+オプション

メニューと金額 ※誰に対しても同じ金額であることが、いちばん大切です

メニュー名	所要時間	金額

ここまでは定額に含める／これ以上は別メニュー

値引き以外の、3つの返し方

料金表は動かさず、別のかたちで気持ちを返します。今回の金額を下げないのが要点です。

- 1 正規料金で受け、写真の掲載に協力してもらう（モニター扱い）
- 2 初回だけサービスを足す（値引きではなく、期間限定の追加）
- 3 紹介の特典で返す（今ではなく、次回に返す）

言い方を、決めておく

× えーっと、友達だし……いくらでもいいよ。

○ こちらが料金表です。材料も時間も同じなので、どなたも同じ金額でお願いしています。

○ 決めておかないと、わたしが続けられなくなっちゃうから。料金表どおりでお願いします。

理由を「自分が続けるため」に置くと、角が立ちにくくなります。

強い意志で言い切るのではなく、言い切らなくて済む形を選ぶ

性格は直せません。だから、性格に合う仕組みのほうを選びます。料金表は口で伝えるものではなく、差し出して見ていただくもの。紙が代わりに言ってくれます。