

ご近所への、先回りシート

起きてから直すより、起きる前に決めておく

自宅サロンでいちばん深刻なのが、ご近所とのことです。失うのは売上ではなく、続けられるかどうか。この3つを先に用意しておけば、ほとんどは起きません。

まず、3つの上限を決めます

数字で言えると、ご近所もお客様も安心して受け止められます。

人数 1日に _____ 名まで 車 同時に _____ 台まで

時間 営業は _____ 時 ~ _____ 時 / 土日・夜間は ☐ やらない

始める前に、ご近所へ

両隣と向かい、真裏のお宅へ。伺うのは開業の前

「このたび、自宅の一室でネイルの仕事を始めることになりました。
平日の日中だけ、1日に _____ 名までとしております。お車の方には近くのコインパーキングを
ご案内しますが、もし何かお気づきのことがありましたら、遠慮なくおっしゃってください。」

予約が決まったら、お客様へ

当日ではなく、予約確定のタイミングで送る

「【お車でお越しの方へ】当サロンには駐車スペースがございません。
パーキング（徒歩 _____ 分）をご利用ください。地図：（URL）
周辺の道路・私道・近隣のお宅の敷地には停められませんのでご了承ください。」

もし言われたら、この順番で

- 1 詫びる（事実なら、その場で）
- 2 隠さない（自宅で仕事をしていると伝える）
- 3 すぐ動く（車の移動など、その場で）
- 4 約束する（次からの決まりを、自分の言葉で）

※「伝えておきます」は他人事に聞こえます。「わたしが決まりを作ります」と言い切ってください。

※賃貸・分譲の場合は、始める前に契約書と管理規約をご確認ください。

※記載の文例は一般的な例です。地域やお住まいの状況にあわせて、言葉を変えてお使いください。

※賃貸契約・管理規約・用途地域などの可否について、本シートは判断を示すものではありません。管理会社・大家さん・専門家にご相談ください。

※このシートは一般的な情報をもとにまとめたものです。効果を保証するものではありません。