

次回予約の、声かけ文例集

「次のご予約はいかがですか」が言えないのは、性格ではなく言う場所の問題です。
言う場所を前倒しすれば、売り込む場面そのものがなくなります。

01 まず、順番を変えます

会計のとき → 「お金を払うかどうか」の場面。次回の話を足すと売り込みに聞こえる
塗っている間 → まだお金の話をしていない。断る必要がないので、負担がない

施術中に次回の目安を伝えておけば、会計時は確認するだけになります。お客様は「はい／いいえ」を答える必要がなく、情報を受け取るだけで済みます。

02 施術中に使う一言（3パターン）

● ふつうに伝える

「爪の伸び方だと、次は3～4週間後がいちばんきれいに保てそうです。」

● デザインを理由にする

「今回は長さを出しているので、少し早めの3週間くらいが持ちがいいと思います。」

● 相談の形にする

「次はどんな感じにしましょうか。3～4週間後だと、季節も変わっていますね。」

手を止めずに言うこと。手を止めて向き直ると、改まった話になります。
「ご予約されますか」とは、この時点では聞かないでください。

03 会計時は「聞く」のではなく「日付を出す」

- × 次のご予約はいかがですか？
- × また来てくださいね
- × 次はいつ頃になりそうですか？

- 4週間後だと、○日の午後が空いています
- 同じ曜日だと○日が○日です。いかがですか
- いまお決めてなくても大丈夫です。空き状況だけお伝えしますね

日付を出すと、断るときも「その日は都合が」と日程の話として断れます。お客様が気まづくならないことが、いちばん大きな違いです。

04 断られたときの返し方

- × そうですか……。来月のご予定が分かったら、すぐご連絡いただけますか？

- 承知しました。ご都合がついたら、いつでもご連絡くださいね。
だいたい3〜4週間後が目安です。

最後にもう一度だけ目安を置きます。予約は取れなくても、「3〜4週間後」という情報は持って帰っていただけます。

05 口頭を使わない場合

- 来店から3〜4週間後に、全員へ同じ内容をお送りする（LINE公式の一斉配信など）
- 「前回から4週間が経ちました」という事実と、空いている日をいくつか添えるだけ
- 返信がなくても追いかけない

個別に送らないこと。「〇〇様、最近お見えになりませんね」は催促になります。
全員に同じものが届いていると分かる形なら、受け取る側の負担がありません。

06 取らないほうがいい場合

- 初めのお客様（まだ通うかどうかを決めていない段階）
- デザインを迷った末に決めた方（持ち帰って確かめたい）
- 引っ越し・転職・ご出産など、予定が読めない時期と伺っている方

※ 次回来店を目安となる期間は、爪の伸び方・デザイン・生活習慣によって個人差があります。