

値上げのお知らせ文例と、告知タイムライン

値上げが言えないのは、一人ずつ説明しようとしているからです。

日を決めて料金表を先に出せば、説明する場面そのものが消えます。

01 上げ方は3つ。あとで困らないものを選ぶ

- ① 新規のお客様から上げる … 当面ラク。ただし長く通う方ほど安いまま残る
- ② 日を決めて全員いっしょに … 説明が一度で済む。誰にでも同じ条件になる
- ③ 値段は変えず内容を見直す … 告知は不要。ただし実質的な値上げとして伝わることも

①はその場がいちばんラクですが、差が開くほど、あとで揃えるときの上げ幅が大きくなります。迷ったら②を選んでください。

02 告知タイムライン

1 新しい料金と、切り替える日を決める

先に日付を決める。決まっていないと、いつまでも準備が終わりません。

2 料金表を1枚つくる

メニュー名・料金・切り替え日を書いた紙を用意。SNSやLINEでも見られるように。

3 来店された方から順に、目に入るようにする

わざわざ説明しない。貼ってあれば気づきます。聞かれたときだけ短く答える。

4 切り替え日を過ぎたら、話題にしない

「値上げしましたが大丈夫ですか」と確認しない。普段どおりに戻るのが最善です。

告知期間の長さに関わりはありません。短すぎると急な印象になり、長すぎると気まずい期間が延びます。ほぼ全員が一度は来店される長さを目安に、ご自身の予約状況から逆算してください。

03 お知らせの書き方

× 材料費の高騰や光熱費の値上がりが続いており、これまで企業努力で価格を維持してまいりましたが、誠に不本意ながら、このたびやむを得ず価格の改定をさせていただきますことになりました。何卒ご理解のほど……

○ ○月○日より、メニュー料金を改定させていただきます。
材料と施術内容を見直したうえでの改定です。
これからも変わらず、ていねいにお仕上げていたします。
いつもありがとうございます。

違いは、謝っているかどうかです。詫び続ける文面は「悪いことをされた」と受け取られます。値上げは悪いことではなく、続けるための調整です。

04 聞かれたときの返し方

× すみません、本当に申し訳ないんですけど、どうしてもこれ以上は厳しくて……

○ はい、○月から改定させていただきます。使う材料も見直しているので、仕上がりは今までどおりか、それ以上を目指します。

長く説明しないほうが伝わります。一往復で終わるくらいがちょうどいい距離感です。

05 回数券・前売りがある場合は、先に決めておく

- 既発行分は、有効期限までそのまま使えることにするか
- 差額をいただくのか、いただかないのか
- 有効期限そのものを、どう案内するか

どれを選んでも構いませんが、決めてから告知するという順番だけは守ってください。
切り替え日を過ぎてから聞かれると、その場判断になり、人によって答えが変わります。

06 やってはいけない3つ

- こっそり上げる … 会計で気づかれます。気づいた方は言い出しにくく、黙って離れます
- 常連さんだけ据え置きを公言する … 他の方に知られたときに不公平になります
- お知らせに愚痴を書く … 同情ではなく不安を与えます。事実と姿勢だけに

※ 適正な価格・上げ幅・告知期間は、地域・客層・施術内容によって異なります。

※ 回数券の取り扱いや税務上の判断は、ご状況により異なります。必要に応じて専門家にご確認ください。