

料金表のつくり方テンプレート

断る力ではなく、紙に値段を言ってもらう。

誰にでも同じものを見せれば、その場で決める場面がなくなります。

01 メニュー名は「検索される言葉」で書く

- △ デザインネイル → ○ 【定額】ニュアンス／マグネットデザイン
- △ ケアコース → ○ 自爪育成・フィルインコース（パラジェル対応）
- △ オフコース＋新規 → ○ 他店オフOK／持ち込みデザイン歓迎 新規メニュー

お客様が検索する言葉をメニュー名に入れておくと、料金表がそのまま集客に使えます。

02 書き込み欄

メニュー名	料金	所要時間

金額は空欄にしてあります。所要時間まで書いておくと、「なぜこの値段か」を口で説明しなくて済みます。

デザインに凝る必要はありません。A4に印刷したもので十分です。
 大事なのは、その場で作ったものに見えないこと。あらかじめ用意してあると伝われば、
 「この人のために決めた金額」ではなく「もともとそうになっている」と受け取られます。

03 知人に渡すときの一言

× ごめん、いままで安くしてたんだけど、いろいろあって、
これからはちゃんともらわないと厳しくて……

○ 料金表をつくったから、次からこれをお願いしてもいい？
ずっと来てほしいから、ちゃんとした形にしておきたい。

違いは、目的を伝えているかどうかです。上は自分の事情の説明で、相手は「負担をかけていた」と感じます。下は「ずっと来てほしいから」が先に来ています。

04 渡すタイミング

- 次に来られたときに渡す。わざわざ連絡すると話が重くなります
- 施術の直前は避ける。受け取ってすぐ座ることになり、断る余地がありません
- 会計のとき、あるいは帰りぎわに「次から」として渡すのが、いちばん角が立ちません

店全体の値上げと同じ日にしないでください。
「自分だけ二重に上がった」ように感じられます。先に友人料金を通常に戻し、
落ち着いてから店全体の改定、の順番のほうが説明しやすくなります。

05 値引きを頼まれたときの返し方

- この料金でやらせてもらってるの。ごめんね、みんな同じにしてて。
- 値引きはしてないんだけど、この日なら少し長めに時間が取れるよ。

「みんな同じ」と言えるようにしておくことが、いちばんの守りになります。

06 値引き以外で、何かしたいとき

- 時間で融通する … 営業時間外など、通常は取れない枠で受ける
- ひと手間を足す … ハンドケアを少し長めに。金額を下げず、時間の使い方で応える
- 回数で返す … 何回か通ってくださった節目にお礼をする（全員同じ基準で）

※ ただし、特別扱いは表に出さないこと。他のお客様に説明できる形にしてください。

※ 適正な料金や知人への対応は、お店の状況やお付き合いの深さによって異なります。

※ 無償・低額で施術を行う場合の取り扱い、必要に応じて専門家にご確認ください。