

あなたはどのタイプ？

マネするだけで売上UP 
4000院コンサルして見つけた

再現性の高い5つの フローチャート



Step1.

集客を増やすチャート

CPAはいくら？

5000円以上

5000円以下

✓やるべきこと

ページの改善

✓やるべきこと

広告費を
2～3万円アップ

Step2.

リピート率改善のチャート

2回目、5回目のリピート率は？

2回目80%以下

5回目50%以下

✓やるべきこと

初回のトークと
ツールを改善する

✓やるべきこと

中間診を入れる

Step3.

LTVをあげるチャート

LTVはいくら？

2,5000円以下

2,5000円以上

✓やるべきこと

分単価とリピート率
の見直しを行う

✓やるべきこと

集客数を増やす
ことに力を入れる

Step4.

分単価のチャート

分単価はいくら？

125 円以下

125 円以上

✓やるべきこと

値上げ / 時短を検討

✓やるべきこと

集客とリピートに注力

Step5.

稼働率のチャート

稼働率は何%？

70%以上

70%以下

✓やるべきこと

値上げ / 時短を検討

✓やるべきこと

集客とリピートに注力

まとめ

5つのチャートで やるべきことを絞る

毎月1回、この5つのフローチャートを進めていただくと、
やるべきことを1～3つに絞ることができます。

大切なことは、数字をしっかりと計測し、
数字（事実）をもとにやるべきことを決めることです。

やるべきことと、やらなくてよいことを明確にし、
施術と技術向上に時間を使えるようにしましょう！