TOKIKATA

×

DESIGN

自分のヘアをより高い次元に

SNSの特徴と使いわけ

Instagram

・ブランディングメインの運用
・tiktok→Instagramの集客の流れ
・リールメインの運用
・ストーリーでの予約案内と接触回数の増加
・ファンコミュニティを作る
・リクルート用のページ作り

TikTok

・集客メインの運用
・女性スタッフは顔出ししてファン化も
・10代〜20代向けの発信がメイン
・ハマれば単体で集客完結可能
・1〜3件毎日あげてすぐに集客に繋げれる

TOKIKATA×SNS

TOKIKATAはデザイン、技術の発信が飽和した時代の突破口

Instagram

TikTok

集客の戦場はTikTokへ

TOKIKATA

・お悩み改善
・リピート率アップ
・独自性からの集客率アップ
・全てのお客様で動画撮影可能

集客後は
↓

・前髪カットと絡めて接触回数の増加（1〜2週間）
・他店への浮気防止（独自性）
・他メニューと組み合わせて単価アップ
（カラー、パーマ、ストレート、トリートメント）

サロンワークでの使い分けと活用法

BIGAMIとSUGAMIをデザインに合わせて選ぶ

- BIGAMI→ツヤ、まとまりを出すスタイル。ロング、髪質改善、ボブ、ハイトーン、ストレートスタイルなど写真で見たときに面で打ち出すスタイルにオススメ
- SUGAMI→ボリュームを出す動きのあるスタイル。パーマ、ショート、ウルフ、ハイレイヤーなどの写真で見たときにバランスが大事なスタイルにオススメ

お客様のお悩みと自分の打ち出したいデザインに合わせて
TOKIKATAを活用していく

お悩み解決ツール→デザインのクオリティを上げるためのツールへ

TOKIKATAの店舗でのオススメの使い方

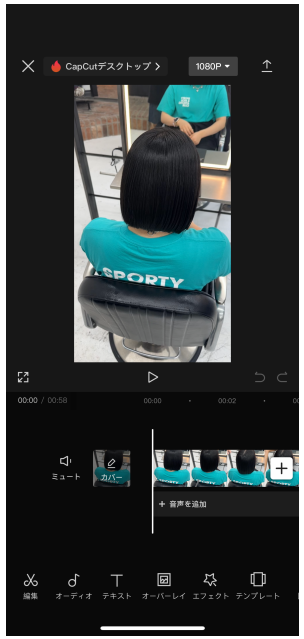
・集客で悩むスタイリストの武器に
・リピート率の低いスタイリストの武器に
・こだわりの強いスタイリストのクオリティアップに
・店舗にそれぞれ一本あればお店で共有可能
・全員で使い店舗での独自のブランディングに
・付加価値として単価アップやセットメニューに

TOKIKATA

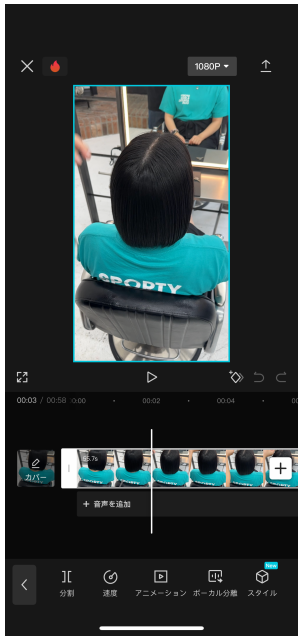
×

TikTok

独自性のある集客→発信の流れを誰でもできる



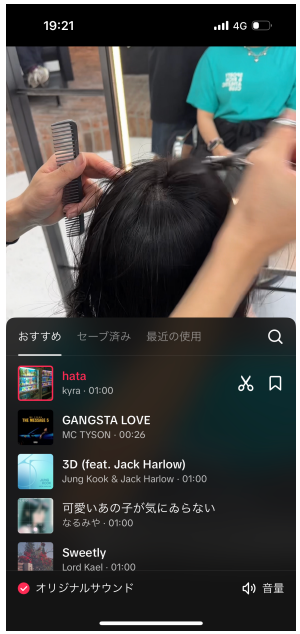
①



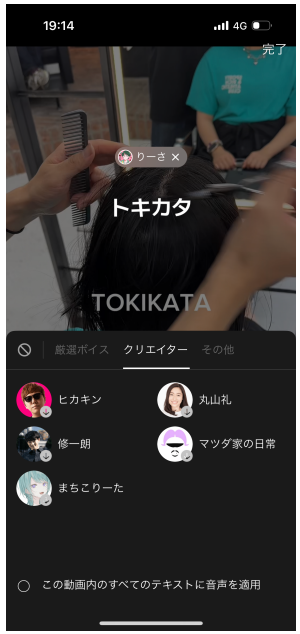
②

③

④



⑤



⑥

⑦

①②5秒くらいの
ショート動画でOK

③文字入れ

④6oに

⑤オススメの音楽に

⑥ボイスも入れる

⑦見えない位置に隠せる

CapCat＋TikTokプロセスとポイント解説