

SALOWIN

#share salon

＼ フリーランス美容師のための ／

 TikTok

虎の巻

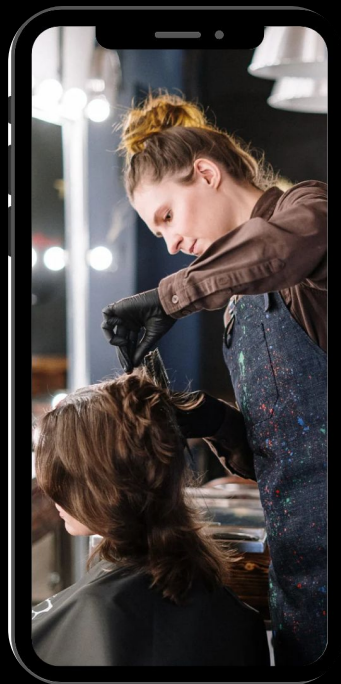
Lesson #1

TikTokって どんなSNS？

SALOWIN
#share salon



1.時代に合った視聴体験が可能なSNS



①短い動画なのでサクサク見れる！

最大10分の短い動画なので集中してみる必要がないので、たくさんの動画を見れます。

②強制感がない！

興味が無い広告やおすすめされた動画が流れて来たらスキップ可能。ストレスなく様々な投稿を見る事が可能です。

③おすすめ機能が高精度！

最新のAI機能によって自分の興味のある動画がおすすめされるので様々な動画回遊しながら楽しめます。

2.年々コンテンツ多様化し変化し続けるSNS

コンテンツ内容

ユーザー層

投稿するユーザー層

2018
~
2019前半

- 自撮り
- ロパク
- 踊り
- 女の子・イケメン

10代中心

インフルエンサー

2019前半
~
2019後半

- お笑い
- エンタメ
- 動物
- 赤ちゃん

20代に拡大

人気クリエイター

2020年
~
現在

- Howto
- 日常/Vlog
- 生活情報

30~40代に拡大

芸能人/一般人

ユーザーの幅が広がり誰もが投稿するSNSに！
コンテンツ内容も美容師と親和性の高い内容に変化しています。

Lesson #2

各SNSは何が違う？ それぞれの特徴



SALOWIN

#share salon

各SNSの特徴

今やどのSNSも子供から大人まで幅広い年齢層の方々が当たり前のように登録しており、そこから情報収集しています。

かつてはSNSは若い女の子しかやらないイメージだったものも、ユーザー層の拡大により幅広い商品・サービスを知るきっかけの場になっています。

各SNSの特徴を今一度確認しながら自分の目的に合ったSNSを利用して自分自身の認知拡大に繋げていきましょう！

国内ユーザー数

特徴



1,700万人

- メインユーザーは10代からどんどん広がっている
- 縦型のショート動画で没入感が高い
- 他のSNSよりも急成長しているSNS



3,300万人

- メインユーザーは20代~30代の女性
- 写真や動画などビジュアルに特化したSNS
- ファッション系・美容系・旅行系と相性が良い



4,500万人

- 10代~20代がメインユーザー
- ニュースや商品の口コミなどリアルな発信の場
- 拡散性があり、キャンペーンや採用活動にも。



7,000万人

- 40代がメインユーザーだが子供からも人気のSNS
- 様々なデバイスから視聴できるので生活の一部に
- ショート動画サービスも開始され更なる広がりが。

Lesson #3

TikTokを使うべき！ 美容師と相性が良い理由



美容師と相性が良いTikTokの3つ特徴

フォロワー数に関係無く 動画が拡散される

従来のフォロワーにしか動画が広まらない
というのではなく、一定数のユーザーに動画が拡散。
反応が良ければさらに拡散されるので
アカウントを作成したてでも投稿が
多くの人に見られる可能性もあります！



ユーザーの関心を 学習して分析している

ユーザーが視聴している動画から趣味や思考を
分析し、ユーザーが関心を持ちそうな動画が
おすすめフィードに表示されます。
美容室を探している方やヘアケア商品
を探している方に表示されたら自分の認知拡大に
つながりますよね！



無関心層に関心の きっかけを作る

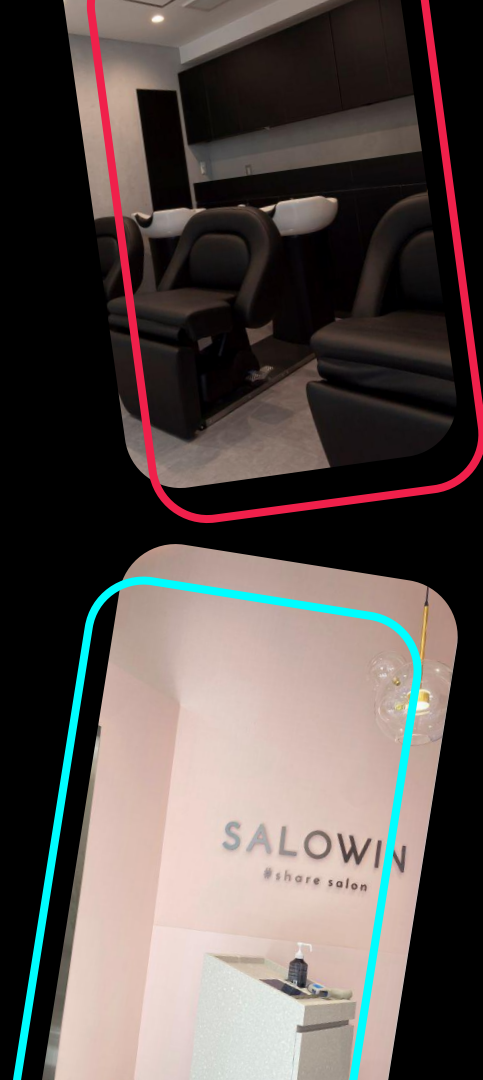
TikTokを開くとおすすめフィードが表示される
ので自動的にユーザーはおすすめ動画を視聴。
つい見ってしまう受動的な視聴態度が
無関心層へのアプローチにつながっています。
なんとなく見てたら気になる美容師さん
発見したといった形で関心に繋がることも！



Lesson #4

美容師TikTokの アカウント運用事例

SALOWIN
#share salon



渋谷JouLe NARIKIYO さん



スタイリストデビューと同時にフリーランス美容師になったので、最初はしっかりと集客出来るかという不安を感じていました。しかしアシスタントの時からSNSに力を入れていて現在までも継続する事で多くのお客様を集める事が出来ました。今後は美容師として活躍することは勿論目標としていますが、それ以外ではSNSを活用しながら美容師以外の仕事も増やして行ければと思っています。

行
っ
た
事

■他SNS



■予約導線



■NARIKIYOさんのTikTok運用

・投稿頻度

必ず1日1投稿を毎日20:00~行う。
広告配信の利用は無し。

・動画作成のポイント

美容師目線ではなくお客様の目線で全て動画を作る事。

【今何が流行っているか】

【自分は何が得意なのか】

【何を打ち出したいのか】

を明確に決めて投稿することを心がけてます。

結
果

■売上

非公開

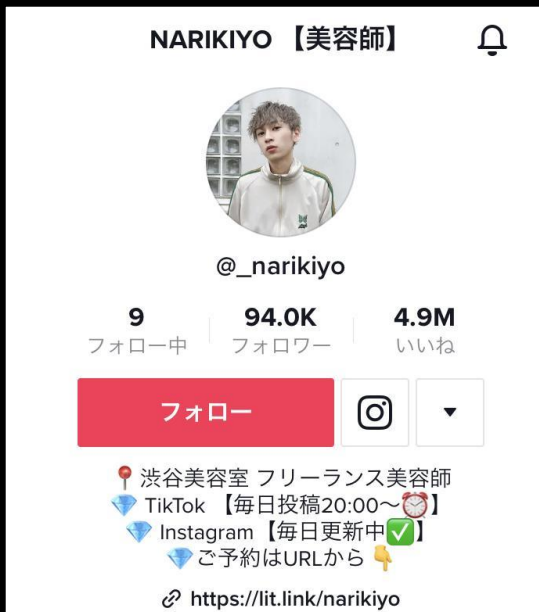
売上推移は
初月から3ヶ月で
3倍以上に！

リアルなカウンセリングとBeforeAfter / NARIKIYOさんのTikTok運用ポイント

■プロフィールのポイント

Point

- 美容師とわかる名前
- どこで働いているか
- 予約先の記載
- 自分のSNSの紹介



■投稿のポイント

Point

トップによくある質問の投稿を固定して不安を解決！

Point

動画はわかりやすくアカウント全体が統一感が出るように！



渋谷KITAYA PARK前 あいりさん



フリーランス美容師になった時は集客出来るか不安でした。しかし自撮りやジャニーズのライブの日の様子、ディズニーの動画などのプライベートで使っていたSNSアカウントでヘアの投稿をし続けたところ投稿するたびにどんどん予約のDMが来ました。同じ趣味のお客様がたくさん来てくれました。

今後は自分の事を知らない人がいないような存在になりたいです！投稿の頻度ももっとあげられるようにしたいです！

行った事

■他SNS



■予約導線

DMのみ

■あいりさんのTikTok運用

・投稿頻度

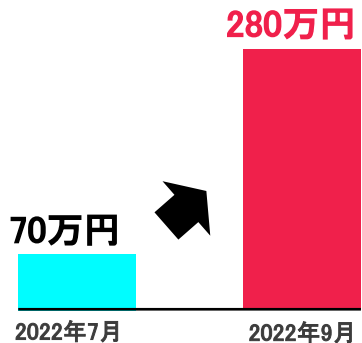
1日1~2投稿を毎日行う。
広告配信の利用は無し。

・動画作成のポイント

【モデルさん・お客様が可愛く写るように】
【背景も可愛く世界観が壊れないように】
【たまにプライベートの投稿も】
を意識して投稿しています！

結果

■売上



売上推移

70万→280万

約4倍に！

＼ カウンセリング動画 × アイドルアレンジ ／

あいりさんのTikTok運用ポイント

■プロフィールのポイント

Point

- ・ 美容師とわかる名前
- ・ どこで働いているか
- ・ 自分のSNSの紹介
- ・ 親近感の湧くコメント



■投稿のポイント

Point

打ち出したい世界観を意識し背景が可愛い所で撮影。動画全体に統一感が出るように！

Point

モデルさん、お客様が可愛く写ることを意識しています！



渋谷 & New Fuya さん



フリーランス美容師になったと同時にコロナ禍に。とにかく売り上げの不安が大きかったです。SNSに対する世間の意識がさらに強くなったように感じました。その頃流行っていたSNSは一通り行い、その中でtiktokが軌道に乗ったことから、新規のお客様が増え、売り上げも伸びていきました。”全て1人で言う”事は不安でしたが、フリーランス仲間が教えてくれたり、逆に教えたりと相乗効果があってとても楽しく働いています。

行った事

■集客ツール



■予約導線



■FuyaさんのTikTok運用

・投稿頻度

1日1投稿を毎日行う。
広告配信は毎月3万円利用。

・動画作成のポイント

【なるべく短く、端的に、伝わりやすいように】

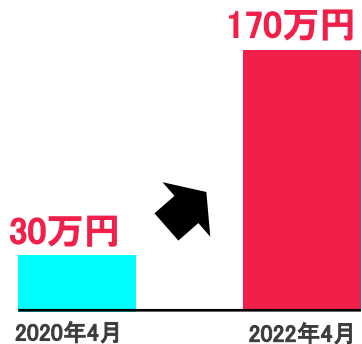
【動画にあった流行っている音楽を使う】

【投稿の内容はある程度絞る】

ヘアをあげたり、プライベートをあげたりするとアカウントのジャンルが定まらずバズらなくなると感じます！

結果

■売上



売上推移

30万→170万

約6倍に！

セルフスタイリング×韓国風メンズヘア

FUYAさんのTikTok運用ポイント

■プロフィールのポイント

Point

- 美容師とわかる文言
- どこで働いているか
- 予約URLの記載
- 自分のSNSの紹介



■投稿のポイント

Point

韓国アイドルの名前や韓国風というキーワードを入れる！！

Point

動画はわかりやすくアカウント全体が統一感が出るように！



心齋橋 竹内一輝さん



フリーランス美容師になった時は今まで来てくれていたお客様たちが引き続き来てくれるのか、新規集客が出来るのか不安を感じていました。マーケティングに力を入れる為にSNS運用担当の裏方スタッフを雇い、SNSで新規集客と顧客満足度UPを狙っています。予約はInstagramのDMのみなのでTikTokは自分の認知拡大のためのツールです。今後の目標はワックス、バームなどの商品開発をしたいと思っています。

行った事

■他SNS



■予約導線

Instagram
DMのみ

■竹内さんのTikTok運用

・投稿頻度

1週間で6投稿行う。

広告配信の利用は無し、運用担当スタッフが別でいる。

・動画作成のポイント

【友達同士の楽しい会話動画を意識】

【知識がなくてもわかりやすく紹介】

【人気商品をメインに新商品も紹介】

を意識して投稿しています！

結果

■売上

非公開

■1年間のフォロワーの変化

TikTok

0人→6.5万人

Instagram

500人→1万人

＼ 辛口スタイリング剤・シャンプー採点動画 ／


竹内さんのTikTok運用ポイント

■プロフィールのポイント

Point

- ・ 美容師とわかる名前
- ・ 打ち出しを記載
- ・ 予約URLの記載
- ・ 自分のSNSの紹介

竹内一輝【メンズ美容師】



@takeuchiikki

6 フォロー中 | 66.8K フォロワー | 1.3M いいね

フォロー

■ 自分に合ったワックスやシャンプー
知りたい方は是非ご来店ご予約下さい👉
■ ご予約はインスタDMから✉️

🔗 <https://www.instagram.com/takeu5353>

■投稿のポイント

Point

リズム感の良い会話と
辛口な正直な採点で
エンタメ系howto動画

Point

動画はわかりやすく
アカウント全体が
統一感が出るように！



＼ 結局みなさん何を行っていた？ ／

TikTok運用ポイント比較表



NARIKIYOさん



あいりさん



FUYAさん



竹内さん

コンテンツ内容

日常
カウンセリング

日常
カウンセリング

How to
セルフスタイリング・施術

How to/エンタメ
商品採点

投稿頻度

毎日
毎日20:00に投稿

毎日
現在は3日に1投稿

毎日
現在は週に1投稿

週6投稿

Instagram連携



全体の統一感



まずはやるべき！運用STEP



プロフィール作成

TikTokを上手く活用している美容師さんのプロフィールをマネしましょう！



毎日投稿 他SNSとの連携

投稿する内容の方向性を決めて毎日投稿しましょう！最初は質ではなく量です！



投稿の見直し

はじめてから1ヶ月くらいでどんな投稿が反応の良し悪しを確認し方向性を改善します。



毎日投稿

振り返りを活かして毎日投稿を続けます。少し効果が出ても続けることが大切です。

アカウントの土台を作る期間

アカウントの質を良くする期間

ココが頑張り時！

成功した美容師さん達も最初の何ヶ月間は全く効果が無くても毎日コツコツと頑張り続けたからこそ成功しています！

Q. 虎の巻を読みましたが何から始めたら良いでしょうか？

A. まずは運用STEPを参考にして作成し投稿しましょう！
SALOWINではSNSに力を入れている美容師さんが多くいます！
投稿の内容や写真の撮り方、使っている商材などスタッフルームで情報交換をして
お互い高め合う環境になっています！
ぜひ一度ご見学に来て雰囲気を感じて下さい！

Q. セミナーなどがありますか？

A. あります！
SALOWINではフリーランス美容師でも常に成長できる環境の提供に努めています！
技術向上セミナーからSNS集客のセミナーなど様々なセミナーを企画しています！
SALOWINご利用美容師さん以外でも参加可能なセミナーもございますので
公式Instagramより情報をお待ちください！

サロン見学

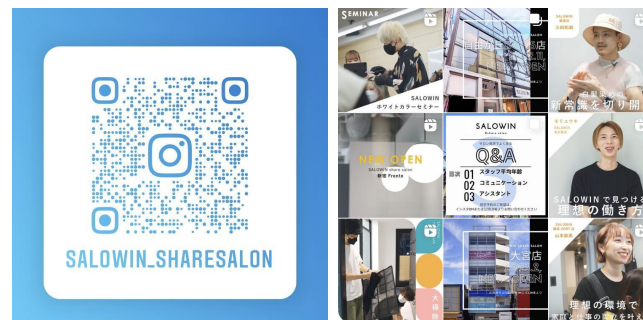
サロン見学を希望される方は下記より希望店舗とご都合のよろしいお時間を選んでご予約ください。



<https://salowin.fensi.plus/a/blink/>

SALOWIN情報

SALOWINのInstagramから様々な情報を発信しています。
ぜひフォローしてくださいね！



[@salowin_sharesalon](https://www.instagram.com/salowin_sharesalon)

SALOWIN

#share salom