



化粧品店 成果プロデュースサービス

～未来型コスメショップへの最短ルートをプロデュース～

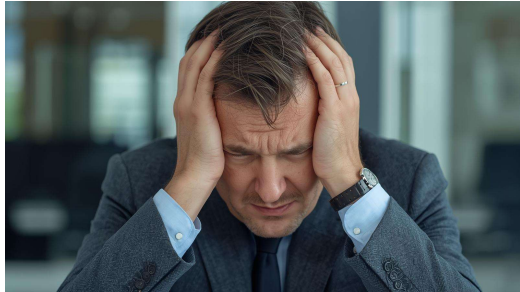


売上・集客・リピートを一気通貫で支援

コスメ・ビューティネット
cosme-beauty.net

2025年9月版

こんなお悩みはありませんか？



新規集客が難しい

チラシや紹介だけでは来店数が伸びない。

リピーターが定着しない

顧客情報を活かした販促ができていない。

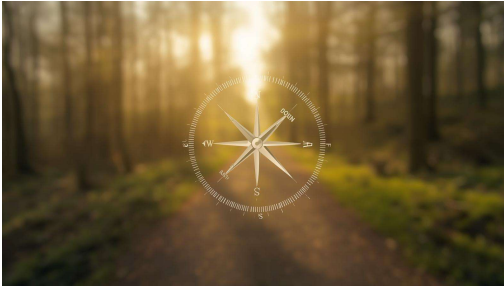
ECや予約システムの活用不足

店舗以外での購入や予約機会を逃している。

顧客データが活用できていない

来店・購買履歴を戦略に結びつけられていない。

👉 多くの化粧品店が「集客・リピート・業務効率化」に共通の課題を抱えています。



・デジタル活用による集客強化

SNS・EC・予約システムを活用し、来店とオンラインを連動させる。

・顧客管理(CRM)での関係性強化

購買データ・LINE連携を通じて、一人ひとりに最適な提案を実現。

・商品・体験価値の再設計

化粧品の“モノ売り”から“体験・共感型”へシフト。

・販促・教育の効率化

AI・動画・アンバサダーを活用し、スタッフの負担を軽減。

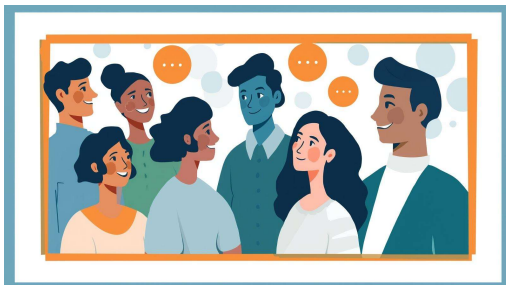
👉 化粧品店の現状を整理すると、
「集客・顧客管理・販促・スタッフ教育」という共通課題が浮かび上がります。

これらを一つずつ解決するために、
cosme beauty business が提供する各種サービスがあります。



- **集客支援**
SNS運用サポート、広告活用、イベント企画で新規来店を促進
- **顧客管理(CRM導入)**
LINE連携や予約システムでリピーターづくりを強化
- **販促・プロモーション**
季節企画やキャンペーン設計で売上を最大化
- **スタッフ教育・接客力向上**
現場で使える販売ノウハウ・最新トレンド研修
- **IT活用・EC導入支援**
店舗とオンラインをつなぐ新しい販売チャネルを構築

👉 各サービスを組み合わせることで、「選ばれる化粧品店」へ成長できます。



1. SNS発信

Instagram・LINE・広告で新規顧客にアプローチ

2. LP・予約

SNS投稿からLPページへ誘導

来店予約や置き置き予約をオンラインで受付

3. 来店体験

接客・カウンセリングで商品体験

店頭限定品の販売・置き置き商品引き渡し

4. CRMフォロー

購入履歴・来店データに基づきDMやメールでフォロー

5. EC購入

来店できない商品もECで購入可能

限定品・置き置き品もオンラインで管理

6. リピート来店

CRMや予約システムを活用して再来店を促進

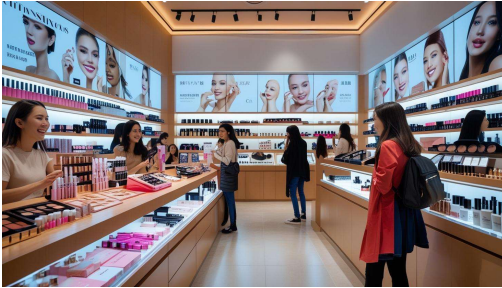
スタッフ教育で接客品質も向上



- **新規顧客が増える**
SNS・広告・イベント施策で来店者数がアップ
- **リピーターが育つ**
CRMやLINE活用で「また来たい」と思わせる仕組みづくり
- **売上と利益が安定する**
季節に合わせた販促と効率的な運営で数字が見える化
- **スタッフが成長する**
接客力・商品提案力が高まり、店舗全体のサービス力が向上

👉 導入することで、「売れる仕組み」と「育つスタッフ」を同時に手に入れます。

A店(地方都市の個人化粧品店)のケース



導入前の課題

- ・来店は常連客中心で、新規がほとんどいない
- ・SNSは発信していたが、売上につながらない
- ・店頭イベントをやっても集客が不安定

導入した施策

- ・顧客管理システムで購入履歴を把握
- ・LINEでおすすめ商品の配信と予約受付
- ・オンライン置き置き&来店予約を導入
- ・AIを活用したキャンペーンLP作成

導入後の成果

- ・新規来店が月間30%増加
- ・置き置き・予約で購入率がアップ
- ・リピーターがイベント告知で積極的に来店
- ・1年で売上が約120%成長

👉 「小さなお店でもできる」「無理なく成果が出る」ことを実感していただけます。



ステップ1:無料相談・ヒアリング

お店の状況や課題を伺い、最適な施策プランをご提案します。

ステップ2:プラン設計

顧客管理・HP・予約システム・ECなど、必要なツールと支援内容を組み合わせ設計します。

ステップ3:導入・初期設定

各種システムの初期設定や店舗オペレーションとの連携をサポートします。

ステップ4:運用サポート

スタッフが使いこなせるようにフォローし、日々の運用をスムーズに。

ステップ5:成果検証・改善

売上・集客・リピートのデータを分析し、継続的に改善を提案します。

👉 「相談から導入までわかりやすく」「店舗に合ったペースで進められる」安心のサポート体制です。



▶料金のご案内

初期導入費用:300,000円(税抜)

月額費用:50,000円(税抜)

▶特別サポート

CRMへの商品登録・顧客登録は特別料金で対応可能

導入後も店舗スタッフが使いこなせるよう操作方法・運用方法までしっかりサポート

💡 一般的に販促担当を1名雇うよりも低コストで、戦略的に売上・集客・リピートを強化できます。



▶ 1. 顧客管理サービス(プロ版)
会員制度・購入履歴の活用
DM・メール配信でリピート促進

2. ホームページ作成
EC・予約・CRM連動
LPページで販促を自動化

3. ECサイト構築
通販商品の販売
店頭限定品の取り置き・予約機能で来店促進

4. 予約システム導入
カウンセリング・施術の24時間オンライン予約
キャンセル率の低減

5. 企業コンサルティング・AI活用サポート
年間戦略の立案
販促コピー・LP制作をAIで効率化
成果最大化をサポート

💡 導入後も店舗スタッフが操作方法・運用方法までサポートし、システムを最大限に活用できます。

まずは無料相談から始めませんか？

お店の状況や課題をヒアリングして、最適な支援プランをご提案
導入前でも気軽に相談可能
導入後も操作方法・運用方法までしっかりサポート



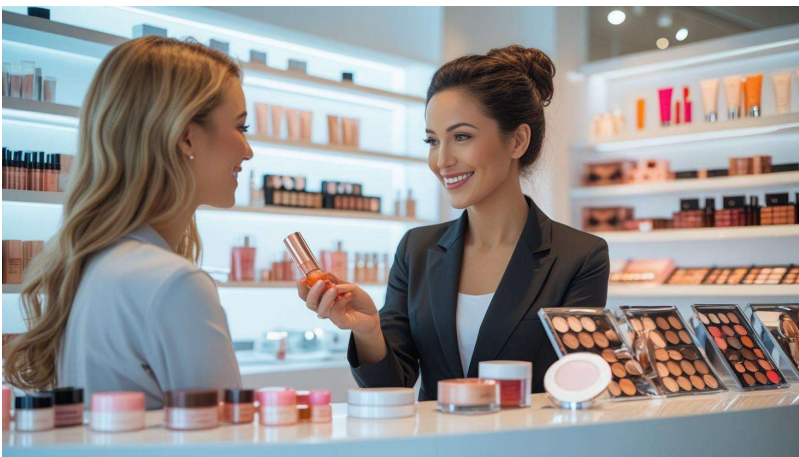
▶ 無料相談はこちらから

☎ 電話:03-6820-6273

✉ メール:info@cosme-beauty.net

🌐 Webサイト:https://cosme-beauty.net/cosme_shop_produce1/

QRコードから



ビューティビジネスコンサルタント
安倉 秀人
Yasukura Hidehito



大手百貨店大丸にて化粧品売場責任者の傍らメイクアップアーティストとして活動し、現場の接客・販売を経験ののち、大手化粧品メーカーコーセーにて、新規ブランドの立ち上げに携わり、ブランドコンセプト開発や営業戦略立案、販売戦略立案を行う。さらに、大手コンサルティング会社船井総合研究所では、化粧品メーカーや化粧品専門店、エステティックサロンのコンサルティングで、売上向上や業務改善の独自のノウハウを開発。

直近では、コスメ店舗検索サイト「キレイエ」を立ち上げ、独自の化粧品店ネットワークから業界事情や店舗事情などにも精通。化粧品業界での25年以上を、小売・メーカー・コンサルタントと様々な視点で、関わりを持つことが強み。「企業の業績は人が全てである」ことを信念に、現場のスタッフを中心としたビジネスモデルの構築により、業績に直結させるマーケティング手法で企業の発展に貢献。

名称:コスメ・ビューティネット 一般社団法人コスメ・ビューティ総合研究所

事業所:東京都中野区中野4-10-2 中野セントラルパークサウス2F

TEL: 03-6820-6273

MAIL:info@cosme-beauty.net

URL:<https://cosme-beauty.net>

代表:安倉 秀人

事業内容:情報サイトの運営、美容商材や各種ツールの卸サイトの運営、システム提供、販促支援、コンサルティング、セミナー企画

経営理念:

化粧品業界の発展に貢献するために、たくさんの人の役に立ち幸せを実現してもらうことで、自分たちの心の満足と経済的な豊かさを手に入れます。

ミッション:

- ・お客様の幸せを実現すること
- ・化粧品業界の構造改革を実現する

ビジョン:新しい化粧品業界を創造する