

## 活用のポイント

大切なのは「クーポンを渡すこと」ではなく

**「この人にまたお願いしたい」**と思ってもらうこと  
そのためのきっかけとして



クーポンをご活用ください 



## ご案内のポイント




### 先のスケジュールを事前に登録しましょう

クーポンをご案内しても、  
お客様が予約できなければ機会を逃してしまいます   
可能な範囲で、先のスケジュールも登録しておきましょう 



### お気に入り登録 + 事前チャットでの調整

事前チャットで日程を調整するのもおすすめ!!  
お客様に「お気に入り登録」していただくと、  
やり取りがよりスムーズになります 

# リピート予約につなげる案内フレーズ例

## ✔ 施術終了時



今日の状態だと、2~3週間以内のケアが理想的です。  
不調が戻りきる前に調整できるので、負担が軽くなります。  
次回、わたし指名限定でご利用いただけるクーポンございますので、  
ぜひご利用ください 😊

POINT

次回の利用時期の目安をお伝えすることで、  
お客様も次の利用のタイミングをイメージしやすくなります 📌



次回ご予約時にご利用いただけるクーポンコードお伝えしますので、  
よろしければお気に入り登録しておいてください。  
登録していただくことで、  
事前チャットでの日程の相談と予約がスムーズになります。  
本日お疲れの強かった肩周りをしっかりケアするため、  
今回は90分コースもおすすめです 😊

POINT

お身体の状態に合わせたメニューをご提案することで、  
継続的な利用につながりやすくなります 🔄



# リピート予約につなげる案内フレーズ例

## ✓ 退室後（決済完了後24時間以内のチャット）



本日はありがとうございました  
〇〇様に次回お使いいただけるクーポンをご用意しましたので、  
ぜひ次回ご予約時にご利用ください。  
お疲れが戻りきる前のケアがおすすめです 😊

POINT

決済完了後のチャットは24時間で閲覧できなくなるため、  
クーポンコードを送る際はメッセージに加えて  
画面のスクリーンショットやメモを残すよう  
お客様にご案内しましょう 🙌



クーポンコードをお伝えするさいは**次回の利用をイメージ**できる一言を添えましょう。  
**具体的なタイミングやメニュー**をご案内することで  
次回のご予約につながりやすくなります 🙌