



クライアントの集客に使える  
セールスライター・コンサル・  
マーケターのための

今すぐマネして使える

# 7つのインスタント テンプレート

7日間で64人集客。47万1900円の売上  
月間13人を集客。8万9100円の売上  
3日間で84組を集客。71万9100円の売上

# CONTENTS

---

- P.3～ 注意
- P.4～ 【テンプレート1】 顧客の呼び戻しテンプレート
- P.7～ 【テンプレート2】 誕生日DMテンプレート
- P.9～ 【テンプレート3】 記念日DMテンプレート
- P.11～ 【テンプレート4】 イベントDMテンプレート
- P.15～ 【テンプレート5】 新規集客チラシテンプレートNo.1
- P.17～ 【テンプレート6】 新規集客チラシテンプレートNo.2
- P.19～ 【テンプレート7】 ニュースレターテンプレート

# 注 意

- 本テンプレート集は、美容室で使われたものを基本としております。
- 本テンプレート集は、ダウンロードした方の特定の目的に適合すること、期待する機能・商品的価値・正確性・有用性を有すること、ダウンロードした方に適用のある法令または業界団体の内部規則等に適合すること、及び不具合が生じないことについて、何ら保証するものではありません。
- 本テンプレート集に収録されている各テンプレートは、作成当時の各規制等に対応したものです。各テンプレートを利用する場合は、各監督機関等へ確認をする等、利用前に現行の各規制等に問題がないか必ずご自身でご確認のうえご利用ください。
- 本テンプレート集の全部または一部の譲渡・再販売・オークションへの出品等を禁じます。
- 本テンプレート集を利用して発生した、いかなるトラブル、第三者との間に生じた何らの紛争及びこれに関連するいかなる損害についても、本テンプレート集の提供元であるKUSUNOSE & CO. は一切の法的責任を負いません。

サイズ:A4サイズ(210×297mm)



## Special invitation - VIP only

〇〇〇〇様に特別なお案内です。

スタッフミーティングをしていた時のことです。  
あるスタッフから『今までお世話になったことのあるお客様に対して何か感謝の気持ちを込めてお返しをしませんか?』という意見が出ました。  
というのも、当店が今まで頑張ってきたのは、お店を支えてくれたお客様のおかげだからです。本当にありがとうございます。

スタッフ一同、感謝いたします。

そして何かお礼代わりのキャンペーンを考えようと、生まれたのが今回の特別企画です。  
現在から過去に、『**当店を支えてくれた実績のあるお客様**』を対象に特別キャンペーンを開催します。

当店のお客様の中から実績のある一部の方を対象に決めさせていただきました。

内容はプレゼントだったり、面白いイベントだったり、いろいろと迷ったのですが今回は対象になるあなたが受け取っても困らない、得になるものにしよう!と考えると、今回のスペシャルチケットに決まりました。



このチケットを切り取ってお持ちいただくか、この手紙ごとお持ちください。  
ご来店いただいたその日はどのメニュー、いくつでも半額にさせていただきます。半額なんて本当にいいの?というお客様もいると思いますが、今回はお礼企画です。遠慮なくご利用ください。  
最後までお読みいただきありがとうございました。スタッフ一同お待ちしております!

有効期限だけお気を付けください。 月 日までとさせていただきます。



サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)



お手紙、読んでくれましたか？

以前、特別感謝キャンペーンの案内を送らせていただきましたが、読んでいただけたでしょうか？  
半額の特別チケットと一緒にしておきましたが、有効期限が過ぎてしまいました。  
しかし、中にはタイミング次第で『まだカットしたばかりで美容室に行く必要がない』という方も  
いたと思います。ですから、期限を少し伸ばしたチケットをもう一度送らせていただきます。  
チケットをお持ちになってご来店ください。お待ちしております！

今回の有効期限は 月 日までとなります。



Special Thanks Ticket

IDAY PASS ALL MENU

半額

有効期限 月 日まで

持ってきていただくと、その日はなんでも半額で受けられる特別チケットです。

サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)



## 最後に、もう一度だけ送ります。

以前、特別キャンペーンのチケットを送らせていただきましたが気付いていただけただでしょうか？  
なかなか時間がなくてチケットを使えない！期限内に行けなかった！  
という方もいらしたので、期間を延長して最後にもう一度だけ送ります。

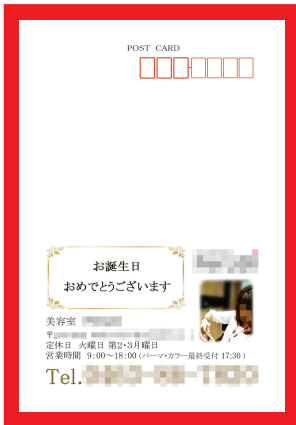
全てのメニューが半額になる、感謝キャンペーンのチケットです。  
有効期限は 月 日までとなります。



持ってきていただくと、その日はなんでも半額で受けられる特別チケットです。

サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)


POST CARD



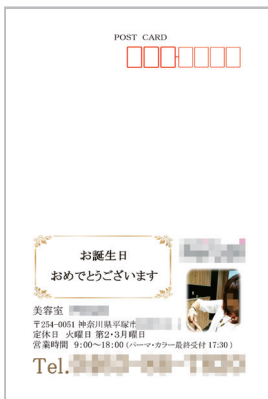
お誕生日  
おめでとうございます

美容室 [REDACTED]  
〒 [REDACTED]  
定休日 火曜日 第2・3月曜日  
営業時間 9:00～18:00 (パーマ・カラー最終受付 17:30)

Tel. [REDACTED]



サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)



様

お誕生日おめでとうございます

いきなりバースデーハガキが届いて驚かれましたか？  
実は、先日からこのお手紙を送るのを楽しみにしていました。  
というのも、なかなか、日頃のありがとうの気持ちをお伝えする  
機会がないので、この誕生日のタイミングで、少しでも日頃の  
感謝の気持ちをお伝えできればと思っていました。  
今回、お手紙と一緒に「誕生日おめでとうございます」と、  
日頃の感謝の気持ちも兼ねて金券を贈らせていただきます。  
それでは、あなたの誕生日が素晴らしい一日に  
なることを願っています。

美容室 [店名]

年 月 日まで  
**3,000円**  
金券プレゼント

※ この金券は、当社でお金と同様に使用することができます。  
※ ご来店の際はこのハガキをお持ちください。  
※ 施術メニューにも店販商品にも使用することができます。  
※ おつりはできませんのでご注意ください。  
※ 他券併用可

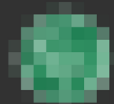


サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)

## 今日はあなたと私の「特別な日」です！

何の日か、わかりますか??

今日は、あなたが美容院〇〇に初めてご来店されてから  
1周年の記念日です!というわけで、、、  
ご来店1周年記念日おめでとうございます!!  
真面目な話し、あなたが当店を選んで、  
ご来店いただいたことに感謝し、  
「ありがとう」と申し上げるいい機会だと考えたのです。  
そこで、あなたへの感謝の気持ちとして、  
特別なチケットをお送りします。



GIFT  
SPECIAL  
TICKET

# ¥3000

現金同様にご利用いただけます。

1回限定半額サービス  
有効期限 〇月〇日まで

ご来店1周年記念

## ¥3000分の金券チケット

有効期限〇月〇日(〇)まで

追伸:このハガキをもってご来店いただければ  
¥3000の金券として現金同様にご利用いただけます。



サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)

ありがとうございます!  
あなたのおかげで  
美容院〇〇〇も **1周年** を迎えました!!

いつも美容院〇〇〇をご利用いただきありがとうございます。  
当店は皆様のおかげでお店を出店してから今月で1周年を迎えることが  
できました。本当にありがとうございます。日頃の感謝も込め、1周年  
記念を兼ねて特別な美容院〇〇〇で使用出来る金券お送りします。



店長  
名前



トップスタイリスト  
名前



スタイリスト  
名前

美容院〇〇〇1周年記念

金券 **3,000** 円

有効期限 月 日( )まで

※この金券は美容院〇〇〇でお金と同じように使用できます  
※他券使用可

サイズ:ハガキサイズ(100×148mm)



年に1度の  
**1等賞**  
ご当選かめどうぞ  
ございます

毎年、当店の社員氏名等を登録しているお客様の中から抽選で30名様に、お喜ぶ当選チケットを1つものハガキ裏面に封入させていただきます。  
(抽選方法は抽選機からランダムに選んでまいります)

**(1等)** ALLメニュー  
半額チケット  
(3名様対象)

有効期限内までこのハガキを持って来店いただく、1日1名様でのメニューが対象料から半額で受けられます。

**(2等)** ALLメニュー 30%OFF  
(15名様対象)

**(3等)** ALLメニュー 20%OFF  
(15名様対象)

当店をご利用いただいたことのある方への感謝イベントです。ぜひご利用ください。  
このハガキごとお持ちください。  
上記記載されている有効期限のチケットをご利用いただけます。

**▲注意 ▲12月00日までです!**

年に1度の  
**1等賞**  
ご当選されて  
ございます

敬啟者、当店から抽選イベントで当選のハガキをお送りしましたが、裏面に記載の宛先と異なり、有効期限が切れてしまいました。まだご来店願っております。  
ただし、当選が抽選行っているイベントですが、明確に抽選を完了しているイベントではありません。なので、積極的に申し込ましめたくて来店することが出来なかった方もいるのではないかと考え、もったいないので再抽選を行っているわけですがもう一度ハガキを送らせて頂きました。

あなたは下記の内容にご当選されています!

**(1等)** ALLメニュー  
半額チケット  
(3名様対象)

有効期限内までこのハガキを持って来店いただく、1日1名様でのメニューが対象料から半額で受けられます。  
(2等の内訳は50%オフチケット、3等は15%オフチケットです)

この抽選イベント抽選行っていく予定です。  
楽しい、持ち運べるようなイベントにしたいとスタッフ一同思っています。ぜひ、ハガキをお持ちもってご来店ください。

**▲注意 ▲12月00日までです!**

年に1度の  
**(1等) ALLメニュー  
半額チケット**  
ご当選しています。

抽選会を行ったこと、その結果おハガキを店舗が送りしていただきありがとうございます。裏面にハガキを送ると気づいていない、恥しくて読んでいなかった、という方が多くいます。また、有効期限内に未来店する期間が長い場合があります。

そう思い、最後にもう1通だけ1等ハガキをお送りします!

このハガキを持ってきていただければ、その日店舗までこのハガキが「会員料金から半額」で受け取ることが出来ます!

当店の00周年記念の感謝イベントの抽選会です! ぜひこのハガキを持ってご来店ください!

**☎ 045-000-0000**  
**▲注意 ▲12月00日までです!**

お客様感謝記念・抽選イベントの  
**当選チケット**が裏面についています

美容室●●●●●  
神奈川県横浜市●●区●●●0-00

写真・ロゴ

営業時間 月～土 AM 10時～PM 10時  
日 AM 9時～PM 5時

**☎ 045-000-0000**









サイズ:A4(210×297mm)

3つのよくある~~の悩み  
あなたはどれを解決したいですか？

サービスイメージ写真3枚

**サブヘッド テキストテキストテキスト**  
(よくある悩み・不安・問題)ではありませんか?→問題の原因を明らかに→特徴→結果1→ターゲットにとってポジティブなライフスタイルの変化 テキストテキストテキスト  
**こんな方にオススメ:** テキストテキストテキストテキストテキストテキスト

サービス名 通常価格  
**半額 or 30%オフ→¥00,000**

**半額**  
ご新規様限定 年 月 日

**サブヘッド テキストテキストテキスト**  
(よくある悩み・不安・問題)ではありませんか?→問題の原因を明らかに→特徴→結果1→ターゲットにとってポジティブなライフスタイルの変化 テキストテキストテキストテキスト  
**こんな方にオススメ:** テキストテキストテキストテキストテキストテキスト

サービス名 通常価格  
**半額 or 30%オフ→¥00,000**

**サブヘッド テキストテキストテキスト**  
(よくある悩み・不安・問題)ではありませんか?→問題の原因を明らかに→特徴→結果1→ターゲットにとってポジティブなライフスタイルの変化 テキストテキストテキストテキスト  
**こんな方にオススメ:** テキストテキストテキストテキストテキストテキスト

サービス名 通常価格  
**半額 or 30%オフ→¥00,000**

お客様に[バネフィットしてもらう]ための3つのこだわり

イメージ

イメージ

イメージ

call to action

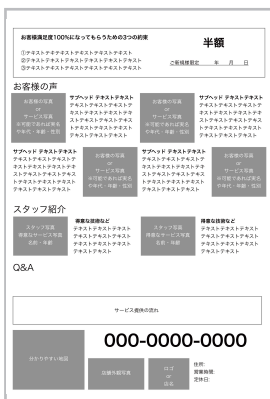
**000-0000-0000**

ご予約は今すぐ!

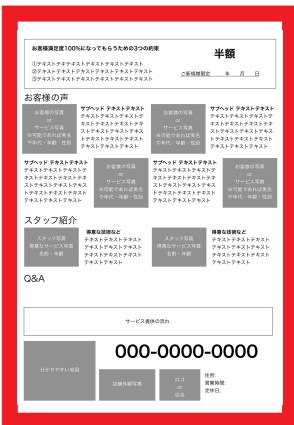
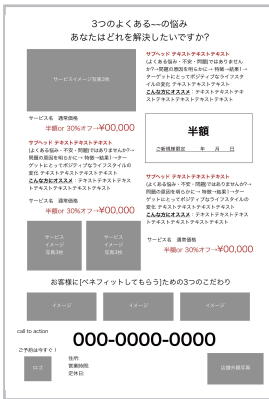
ロゴ

住所:  
営業時間:  
定休日:

店舗外観写真



サイズ:A4(210×297mm)



**お客様満足度100%になってもらうための3つの約束**

①テキストテキストテキストテキストテキスト  
 ②テキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
 ③テキストテキストテキストテキストテキストテキスト

**半額**

ご新規様限定 年 月 日

お客様の声

お客様の写真  
or  
サービス写真  
※可能であれば実名  
や年代・年齢・性別

サブヘッド テキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト

お客様の写真  
or  
サービス写真  
※可能であれば実名  
や年代・年齢・性別

サブヘッド テキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト

サブヘッド テキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト

お客様の写真  
or  
サービス写真  
※可能であれば実名  
や年代・年齢・性別

サブヘッド テキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト

お客様の写真  
or  
サービス写真  
※可能であれば実名  
や年代・年齢・性別

スタッフ紹介

スタッフ写真  
得意なサービス写真  
名前・年齢

得意な技術など  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキスト

スタッフ写真  
得意なサービス写真  
名前・年齢

得意な技術など  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキストテキスト  
テキストテキスト

Q&A

サービス提供の流れ

000-0000-0000

分かりやすい地図

店舗外観写真

ロゴ  
or  
店名

住所:  
営業時間:  
定休日:

サイズ:A4(210×297mm)

〇〇専門の△△

〇〇キャンペーン実施中!

[～～の専門家・プロ]の[サービス内容]を  
[超割引価格]で試してみたい方は他にいませんか?

人物写真

Before/Afterのような  
価値をイメージできる写真

お申込み締切〇月〇日まで  
通常 000円 ▶特別価格 000円 (税込)

**03-0000-0000**

※注意事項など

もし、あなたがこんな悩みをもっているなら  
この〇〇を使ってあなたの悩みを解決できるでしょう。

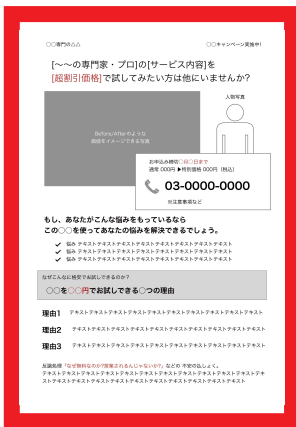
- ✓ 悩み テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
- ✓ 悩み テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
- ✓ 悩み テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

なぜこんなに格安でお試しできるのか?

〇〇を〇〇円でお試しできる〇つの理由

- 理由1 テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
- 理由2 テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト
- 理由3 テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

反論処理「なぜ無料なのか?営業されるんじゃないか?」などの不安の払しょく。  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト



サイズ:A4(210×297mm)

〇〇専門の△△

〇〇キャンペーン実施中!

行動喚起 テキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキスト



この〇〇のメリットの一部を挙げると…

**ベネフィット。テキストテキストテキストテキストテキスト**

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

**ベネフィット。テキストテキストテキストテキストテキスト**

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

**ベネフィット。テキストテキストテキストテキストテキスト**

テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

**ベネフィット。テキストテキストテキストテキストテキスト**

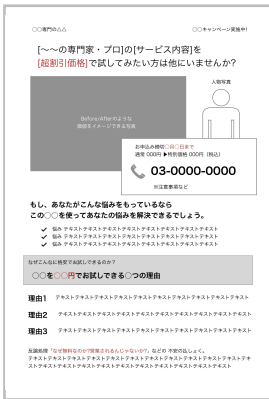
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト  
テキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキストテキスト

もしあなたが…

- 〇〇 (悩み) なら…
- 〇〇 (悩み) なら…
- 〇〇 (悩み) なら…

今すぐ **000-0000-0000** までお電話  
してください

会社情報







サイズ:A4(210×297mm)



スタッフ紹介

最近の

当社のスタッフの一つのテーマのもとに紹介するコーナーです。今回はコレ!

「秋の味覚の苦い思い出」

- 15歳の時、初めて食べた松茸。その5年後、人生2度目の松茸を食べたとき、15歳の時に食べた松茸はエリンギだったことに気付くのです。。
- 小学生の時にいった栗ひろい。走り回っていたら転んでしまい、膝に栗が刺さりました。めちゃくちゃ痛かったです。
- さつまいもパン作りに挑戦しました。「岩」みたいな焼き上がりでしたが、味はとってもおいしかったです。
- 大好物がぶどうの私ですが、この歳でぶどうが好物とは言えず食べたいのに食べれずいます。

社長のしぐさき

先日20年前に弊社を創業していただいたAさまの御座るの点検に伺った際のことです。当時はまだ息子さんが今年で大学卒業というわけはありませんが、時の流れは早いなとつくづく感じました。そりゃ私も歳をとるなと笑。

Aさまが終わりAさまと話しているとき、息子さんもいたので「就職は決まったのかい？」と聞いてみました。すると息子さんは「いえ、大学院に進学するので就職はもう少し先になります。」「さうして、何を学ばれたいのかい？」と聞いて息子さんは「薬学部です。」と答えました。

人のために役に立ちたい。Aさまは高校1年生のころ、小学校から同級生だった友人を小児がんで亡くしたそうです。Aさまは病気で苦しむ友人や、同じ病棟で病気を闘ったAさまの子ども達を目の当たりにして純粋に「自分しにあげられることは何かないのか」と思っていたそうです。何もしてあげられない自分なりに悔しい怒りや無力感を感じたそうです。そしてAさまは「このことをきっかけに小児がんや病気で苦しむ人を助けたい」と思い、猛烈な意欲を持って薬学を専攻する大学に進学したのです。

Aさまのよに「誰かの役に立ちたい」と思うことは、誰しも一度や二度はあると思います。でも、それを実現するために行動できる人は、ごく一部の人がいます。たいていこの場合は、さういった気持ちになっ

ても行動まではできません。私の半分も生きていない20歳の青年が入社のために役に立ちたいという夢に向かって頑張っている姿を見て、私ももつと頑張らないうとと勇気をもっています。

私の夢  
私には夢があります。それは私たちが家を建てさせていただいたAさまのお孫さまが家族が「毎日常顔」で過ごせるように、これをお届けしていくことです。当たり前ですが、「家は家族が帰る場所です」と同時に、家族の心のよりどころでもあります。仕事で嫌なことや、学校で嫌なことがあったり、そんな時家族みんなが笑顔で「おかえり」と迎えてくれる。「頑張ってね」と励ましてくれる。「負けるな」と勇気づけられる。嫌なことを忘れられたり、また明日も頑張ろうと勇気をもったり、そんな空間や時間を「家」を建ててお届けしていきたいのです。これが、私の夢でもあります。私たちが工務店の業種づくりの視界となつていきます。そして、お孫さまがこの家にして本当によかった」と感じてもらえることがあるのかな。こんな嬉しいことはありません。



**読者プレゼント**  
**コーナー**

弊社大工のAさん(大工歴〇〇年)が現場のお昼休み中に端材を使って素敵なBを作ってくれました。こちらを抽選で1名さまにプレゼントいたします。下記アドレスに、件名に「お名前・住所・連絡先」を明記の上メールをお送りください。当選者の発表は来月号のこのコーナーで発表させていただきます。


☒

**今月のイベント情報**

Aから、弊社にてハロウィンかぼちゃ作りイベントを開催いたします。(こんなのです)材料(ハロウィン用かぼちゃ)や工員は弊社でご用意しております。ぜひご家族でご参加ください!

※弊社社員も初めての経験になるので、どんな出来になるやら、、、一緒に楽しみましょう!

お電話にて参加の受付を致します



**編集後記**

編集長のBです。初めてのニュースレターということもあり、「何を書けばいいんだろう〜」「楽しんで読んでもらえるかな〜」「読んでくれたらどうしよう〜」と不安でいっぱいでしたが、なんと皆様へ創刊号をお届けすることができました!これからも、皆様のお役立ち情報や、住宅業界のウラ話、私たちの近況報告など、楽しんで読んでいただけるニュースレターをお届けしていきますので、どうぞよろしくお願ひします!

編集長 B

次回は11月上旬頃お届け予定です。