

## サロンでの気づき

サロンを訪問させて頂き、気づかせていただいたこと、お聞かせいただいたことなどをお伝えさせていただきます。何かお役にたてれば嬉しいです。

### ○目標を持ち、積み重ねる

9月14日に毎年恒例のワインディングコンペを開催させていただきました。参加者は、新入社員から5年未満のスタッフさんです。

最優秀賞は、卓美容室の武田和子さん、おめでとうございます。全国大会でもグランプリめざして頑張ってください。



最優秀賞  
卓美容室 武田さん

最優秀賞を受賞されたサロンオーナーは、競技前に、優勝するのも大切だけど、そのプロセスの方が、もっと大切だからとおっしゃっていました。

丁度その日は、イチローが9年連続200本安打を達成した日です。インタビューにイチローは「200に到達するには、それまでに199本を積み重ねなくてはならないわけで、それまでのプロセス、積み重ねなくてはならないわけで、それまでのプロセス、積み重ねが大事であったということなんですけど・・・」と答えていました。

明確な目標を持ってコツコツと積み重ねていくことの大切さを参加していただいたスタッフの方に教えていただきました。

また、今回はたくさんのオーナー、先輩スタッフの方が応援に駆けつけ、サロンの絆の強さを感じました。



優秀賞  
卓美容室 住田さん



第3位  
コアパッション 小川さん



努力賞  
イブアー 上瀬さん  
ヘアハイデー 山口さん  
美容室 華 村上さん



特別賞  
卓美容室 西倉さん  
卓美容室 道下さん  
フクシマ美容室 安部さん



優秀新人賞 立石さん  
フクシマ美容室の皆さん



最優秀サロン賞  
卓美容室の皆さん



優秀サロン賞  
コアパッションの皆さん

ありがとうございました。

### ○自分自身が感じる事

ある勉強会で、現在は、幕末と似て「先行きが不透明で、閉塞感が漂っている時代」であるとお聞きしました。

ある繁盛店のオーナーにこの話をしたところ、歴史を学ぶことは大切だけれど、今を生きている自分自身が、今をどう感じ、自分がお客様だったら何をして欲しいのか、自問自答し、実行していくことがもっと大切だと思う。そうしていると、ブレないし、来て欲しいお客さんが集まってきてくれる。

誰にも来て欲しいでは、誰も来ないサロンになると思うとおっしゃっていました。

何でもやりますではなく、サロンの売り、こだわり(サロンコンセプト)を絞り込むことにより、どんなお店かがお客様にもはっきり伝わり、それに共感していただいたお客様が集まり、そのお客様が、さらに輪を広げていただけるのだと思います。

### ○質を上げる

ある繁盛店のオーナーに、カラー施術の時にお客様にお伝えするための、作成中のマニュアルを見せていただきました。11月から5%位の料金アップをするそうです。そのためには、今以上に質を上げていかなくてはならないからです。

そのマニュアルには、趣味の話の前に、お客様に必ず伝えることが書いてあります。

- ①今、何をしているのかを説明する
- ②何のためにしているのかを説明する
- ③最終目的は、お客様をきれいにするための伝える。

### おすすめBOOK

「価格、品質、広告で勝負していたら、お金がいくらあっても足りませんよ」川上徹也著

自分の会社、商品・サービス、お店のストーリーを発見して、価値を得、ブランディングに役立つ本です。

