

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。

新しい年がスタートしました。

サロンのオーナー様から、今年は、

- ・本質をやっていかないといけない。
- ・本物しか残らない。
- ・自店の存在理由(Raison d'être)をはっきりさせる
- ・人を育てること、教育に力をいれていく。
- ・勉強の機会を増やし、質をあげていく。
- ・年間の計画をしっかりとたてる。

など、真剣な念い、意気込みを感じます。

美容室軒数の増加、人口減少で厳しくなっていたところに、世界同時不況が加わり、強い逆風の中、進んでいかなくてはなりません。

松下幸之助氏は、

「好況よし、不況更によし」とおっしゃっておられました。

もう一度、サロンを見直す絶好のチャンスと捉え、飛躍の年にして行きましょう。

今こそ理念の時代です。

好況の時代は、他と同じ店をどんどん作って、同じやり方でよかったのですが、今は独自性を持つこと、他と違うことをやっていかなくてはなりません。

独自の理念を明確に持ち、存在理由をはっきりとお客様に示していかなくてはならないことが、このたびの世界同時不況により、より鮮明になったと思います。

理念と戦略を示す。

【顧客満足をつくる経営の2つの側面】

経営理念・・・我が社の存在理由を明確に示す。

顧客に満足を与えるためにまず第一に考えなくてはならないのは、「我が社が存在している理由は何か」ということです。お客様のために、なぜ自分の会社がなくてはならないのかを明確にできなくてはなりません。

もしもその理由がないとすれば、それは会社そのものがなくとも良いということになってしまいます。

戦略・・・理念を実現するための方法、手段が戦略です。

第1の段階 誰に売するのか

第2の段階 何を売するのか

第3の段階 どうやって売するのか

第4の段階 どう管理するのか

この4つの戦略がそろって、はじめて理念が実現できます。

谷口美容は、今年、経営理念にそって、社員一丸となって情熱を持って活動してまいります。

当社の経営理念は、「原点」と「時代」

1.毛髪が持っている自然の美しさ、これがまさに「原点」。

この素材美を大切にする製品を提供してまいります。

2.より愛される美容室づくりのためには「時代」の流れにふさわしいサロンコンセプトが重要です。美容室の「原点」である、このサロンコンセプトの提案から、それに基づいた経営活動に役立つ支援、製品の提供など、美容室全体のプロデュースを行ってまいります。

・美容室ではなく、美容室にこられるお客様の立場にたった提案活動をしていきます。

・単に、商品を美容室に販売するのではなく、どんな方に、どの商品を、どうやって使っていけば感動していただけるのか。営業マン一人一人が、とことん勉強して実践に役立つ臨店講習をしてまいります。

このたび、発売させていただいた**自社開発品TBフィルム**は、現場のサロン様の声、お客様の声を聞かせていただく中で、**自分たちの作りたいものをつくるのではなく、お客様が欲しいもの**を提供していきたいという考えからつくらせていただいた理念商品です。ぜひ、一度お使い下さいませ。