

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。

■ただ行動するだけで大きく変わる

今月は、**元気の出る**成功事例をお伝えさせていただきます。誰にでもできることだと思います。すぐに行動に移してみてください。

当社お取引サロン様で、今まであまり商品販売をされておられなかったサロン様がナカノの育毛剤トライゲンを11月に**16**本、12月に入って**12**本販売されております。2名でされておられるサロン様で急に動きはじめたので、担当営業に聞いてみました。以下に成功のポイントをまとめさせていただきました。ぜひ、ご参考にさせていただき、来年に繋げて行きましょう。

其の一

ご来店のお客様**全員に同じよう**に使っている

其の二

お客様に**気持ち良くな**っていただくために、**たっぷり**と使っている。

其の三

目につくところに商品と商品説明用の下敷きを置いている。

商品は、シャンプー台の前で、お客様が起き上がって視線に入る棚とセット面に置いている。

其の四

先生**ご自身**が商品を気に入って使っている。

お客様に気持ち良くなって、きれいになっていただくために**あたり前のことをあたり前に**されておられます。最近、商品が売れないということをサロン様からお聞きしますが、もう一度、以上のポイントができていのかどうかチェックしてみましょう。他のサロン様からも実際に使ってあげたら思ったより買ってもらったという、うれしい声をお聞きしております。

このサロンを担当している当社営業マンも、こんな自分でもお役に立てればという**想**いで、「お客様を365日美しく輝かせるデザインツールの話」(美容と経営プラン8月号、9月号の記事)と「お客様に気持ち良くなって、感動していただくためにたっぷりと育毛剤をつけてあげませんかという話」を使命感を持ってお伝えしたそうです。彼の**頑張り**が、サロンの先生にも**伝わった**のだと思います。彼は今、育毛剤において、当社で一番販売するようになりました。

最後に大切なポイント、気持ち良くつける秘訣ですが、当社で実験してみたところ40回つけてマッサージすると最高に気持ち良くなります。塗布量を量って見たところ6mlを使用していました。どのお客様にも**同じ量**を使ってあげること、そして、お客様に1回の塗布量を教えてあげることが大切です。一度、ご自身でどの位つけたら気持ち良いか、その時の量はどの位かスケールを使って調べてみてください。

おすすめBOOK

私は**“一業に徹する”**ことで、自分の持ち味が発揮されてくるように思います。「おれはこれで世に出よう。誰にも負けない世界をこれで作ろう」と心に決め、それに没頭することです。寝ても覚めてもただそのことに一心不乱になる。そうするとアンテナが立ち、類は友を呼ぶように同じ波長の人たちに出会われ、道が開けていきます。……
(「下坐に生きる」より)



「下坐に生きる」

神渡 良平 著

新しい時代に必要なもの。それは“下坐に徹した生き方”の中にある。利他の精神に生きた人々に光を当てた珠玉の名編。