

ウッディチキン / 中部例会

「例会レポート 100」

日 程	2017年1月11日(水)
会 場	『ミツイスタジオ栄』 名古屋市中区栄 3-7-9 新鏡栄ビル 4F TEL052-265-8300
参加者数	約76名 (内県外16名)
講演会内容	PM20:00~22:00 ・ウッディチキン中部代表 ジグソー代表 増田さん挨拶 講演「幹部育成」 久保 華図八様 (有限会社バグジー) 北田 礼次様 (Re-office)
親睦会	PM22:30~



ウッディチキン事務局

文章・写真提供 / 向井 健介

<http://woodychicken.com>

info@woodychicken.com

新年あけましておめでとうございます。

本年もよろしくお願いいたします。

今年最初の例会は、中部の名古屋からスタートでした。

76名の仲間が集まり、久保さんの話を聞いてグループディスカッションで盛り上がりました！

中部代表挨拶 ジグソー増田さん

クリスマスに養護施設にボランティアに行った。

養護施設とは様々な理由で親と一緒に住めない子たちがいる施設です。

中には虐待を受けていた子たちも居て、今のこの時間も親が探しているそうです。もし、万一親が来てしまったら、どんなに虐待を受けて居ても親について帰ってしまうそうです。

今回は、クリスマスということでプレゼントを持っていきましたが、逆に多くの事を得たような経験が出来ました。来年からも続けていきます。



講演「幹部育成」

バグジー 久保 華図八さん

今年は、丁酉(ひのととり)で革命の年だけど慎重に・・・

ひとりひとりの動きが大切。

美容師の仕事に置き換えると、どんな気持ちで美容師になろうとしているのか？

そのことを見直すきっかけの年にしよう。

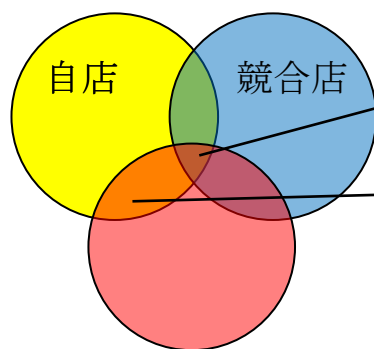
カンパニー(会社)の語源は、「共にパンを分けよう」ということです。

経営の根源を「共に」に焦点を当てて見直しましょう。

「志」—使命感

命の使い道＝時間を何に使うのか？が大切。

① 自分のスキルを磨く、感性も磨く



3つが重なっている所

- ・とにかく技術と感性を磨いて、地域1番を目指す。
身についてた技術と感性は、一人一人の財産になります。

2が重なっている所

- ・ここが競合店と差別ができているところ、しっかりと分析して強みを伸ばしていく。意外と気づいてないことが多い

お客様のニーズ

② 人を喜ばせることに時間を使う。

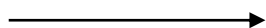
なげたものは返ってくる。

お金持ちになりたいから美容室をしているところにお客様が来るはずがない。

「幹部の仕事」

① 業績を上げる。

カルテ枚数 × 来店回数 × 単価



おいかける順番

60万を超えたら、自分の個性で数字を伸ばす。

例えば・・・

メンズが得意だったら、そのスペシャリストになる。

ヘッドスパが得意だったら・・・ おもてなしが得意だったら・・・ カラー・・・ パーマ・・・ などなど

とにかく自分にしかできない美容師のあり方、業績の伸ばし方を考える。

出来るようになったら、自分の部下に業績を伸ばすナビゲーターになれる。

② 部下を育てる。

やめさせない事は大切。

なぜやめずに続けてこれたかランキング

1位は、相談相手がいたから。がダントツだった。

・能力と価値観のバランス。

・人はそれぞれ成長するペースが違う。

→一人一人に合わせた進め方を考える。

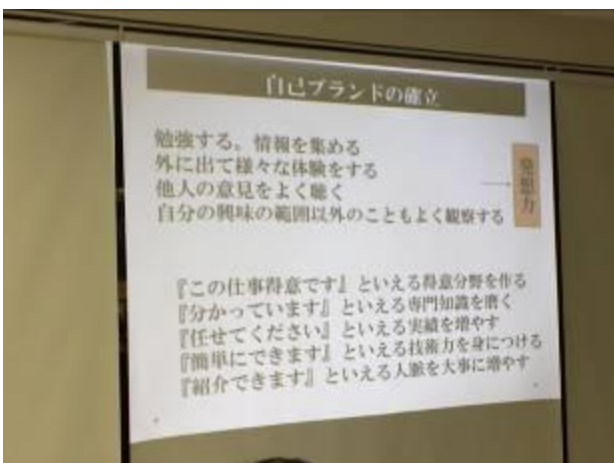
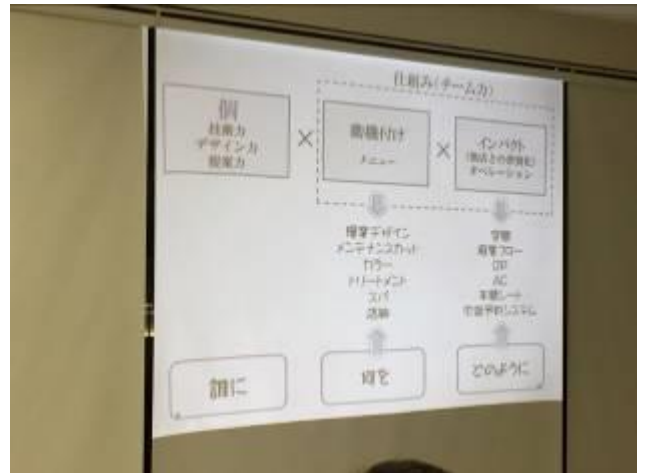
③ みんなが楽しい環境(社風)

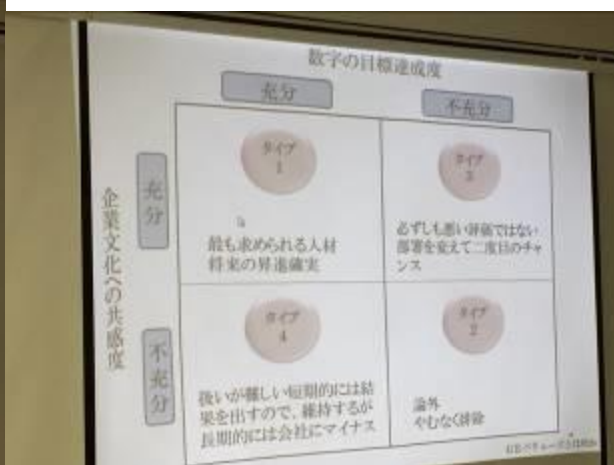
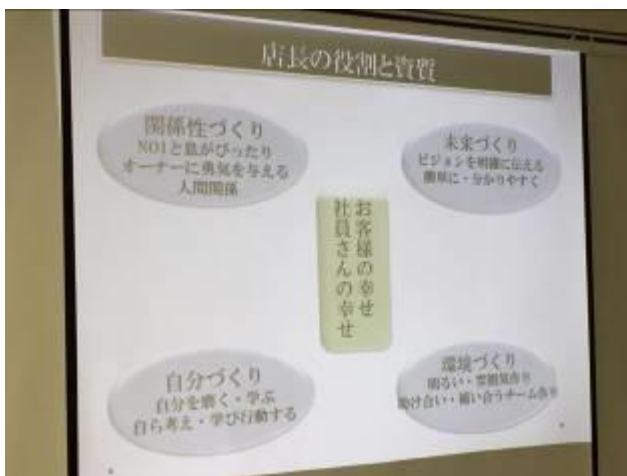
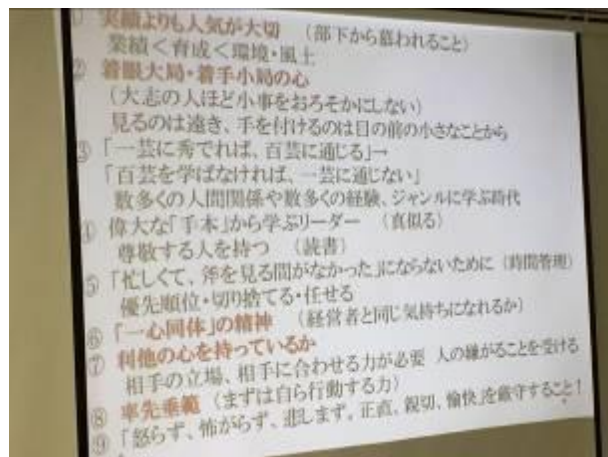
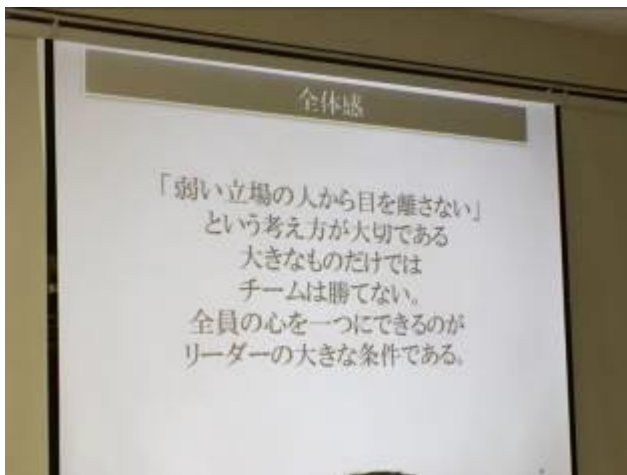
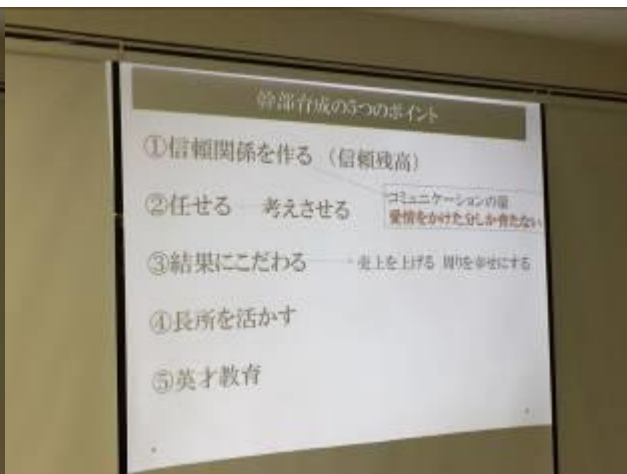
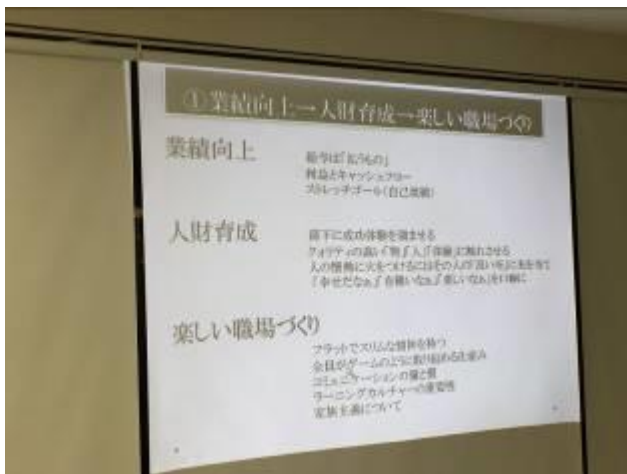
共に成長する喜びがあるサロン。

お互いに尊敬・尊重できる環境づくり

Re-office 北田 礼次さんがわかりやすく解説

スライド使って分かりやすく解説していただいたり、グループディスカッションでアウトプットできる環境を作ってくださいたりととてもいい感じでした。







場所を移して、懇親会。夜中まで皆熱く語りました。



以上です。

次回は、2月8日水曜日 ウッディ関西でお会いしましょう。

ウッディ事務局 向井健介