

ウッディチキン / 名古屋例会

『例会レポート79』

日程	:	2013年1月16日 (水)
会場	:	ミルボンスタジオ名古屋 3F 愛知県名古屋市中区栄3-19-8 チェリープラザ02ビル (TEL 052-243-5040)
参加者数	:	講習会=35名
講演会内容	:	PM6:30~8:30 パネルディスカッション コーディネーター Reオフィス 北田礼次様 パネラー バグジー 久保華図八様 パネラー EMA 大橋雅旺様 パネラー ミスエッセンス 山本真由美様
親睦会	:	PM9:00~ 出席者数約30名



レポート作成



ウッディチキン総事務局
谷口 隆



<http://woodychicken.com> info@woodychicken.com

今回のレポートは、EMAの高橋様に記録して戴いたものをリライトしました。

< パネルディスカッション >

テーマ「2013年度の展望について」

コーディネーター	Reオフィス	北田礼次様
パネラー	バグジー	久保華凵八様
パネラー	EMA	大橋雅旺様
パネラー	ミスエッセンス	山本真由美様



1. 「各サロンの2013年のテーマは？」

まゆみ先生	「一流のアーティスト作り」
久保先生	「基礎構築」
大橋社長	「自立」

2. 「スタッフの為にしようと思っていること、スタッフにさせようとしていることは？」

まゆみ先生	スタッフにこだわりをもたせる。カットの基礎を磨かせる。
久保先生	①本気の店長教育 ②長期雇用 ③ダイバーシティ→業績アップに繋がる。
大橋社長	スタッフには80万円稼いで欲しい。物心ともに豊かになって欲しい。 その為に・・・ ①技術と店販で50:50の売上目標を立てる ②化粧品の勉強をさせる（専門店が化粧品の業績をあげているから）
北田先生	苦勞をして、自分たちで方法を編み出さないと、会社は成功しない。 自分たちには何かできるか考えて欲しい。

3. 「店長をするにあたって、一番大事なことは？」

久保先生	店長が厳しくても好かれる存在になること。 ～そんな店長を育てるために久保先生が行っていること～ ①給料日は店長がスタッフに手紙を書くように指示。 →社長にスタッフから、店長の手紙を読んで、どう思ったか感想が来る。 →店長がスタッフにどう思われているか知ることができる。 ②週に1回、店長と食事をして、数多い時間を過ごすようにしている。
------	--

4. 「顧客の為に今年新しく始めようとしていることは？」

まゆみ先生	悩みに対応できる一流の美容師を育てる。 “全国の”お客様対応
-------	-----------------------------------

スタッフがカリスマ性を持つ
美容師になったなら、アイリストやネイリストに負けてほしくない。
自分の技術で客単価をとって欲しい。

久保先生

ジャパネットたかたは、10年で売上高が約4倍に。
しかし価格.comで調べると価格の安さは16位~18位。
→価格<質の時代ということ。

既存客へのアプローチが大事になってくる。
例) ヘビーユーザーにカタログを渡すなど。
ヘビーユーザーがどれだけいるのか把握しないと、売上が減る。
→価格を安くするしかない(それは時代と逆)
良い商品売っていく。
→ブランドイメージが上がる。

大橋社長

3点の矢

- ①キャリアメンズ(お金に余裕があるサラリーマン)へのメニュー構築
→眉カットやヘッドスパなど
- ②ながらビューティー
→最初はローテーションが上手くいかず、失敗する
→店内でのシステム作りが大事
- ③多目的メニュー展開
→年間来店サイクルが上がる
これを諦めると他のサロンと同じになってしまう。



5. 「店長を育てていく具体的なコツは？」

久保先生

店長に君はすごい人材だと洗脳する。
①店長が小さい成功を積み上げて、自信をつける事ができるようにアドバイスする。
②店長が道を間違えたら正す。

北田先生

店長に任せきりは良くない。任せる=放任主義ではない。
店長との関わり方を考える。
店長にしつけをする・・・店長が経営者に似てくる。

ありがとうございました。

~~ 今回は写真集はありませんのでご了承下さい ~~

●次回は、2月25日(月) 関西例会でお会いしましょう。

今年も、もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう!