

ウッディチキン／沖縄例会

『例会レポート 169』

日 程	2022 年 11 月 9 日(水)
会 場	タカラベルモント沖縄ショールーム
参加者数	約 43 名 内県外 20 名
講演会内容	17 時～ 受付開始 17 時 30 分～ 伊藤代表挨拶&現状報告 18 時～ 伊藤 翔乃佑氏 テーマ「集客のアップデート」インスタによる集客の仕組み 伊藤 勝義氏 テーマ「組織のアップデート」
親睦会	20:00～ 割烹ハイウェイ



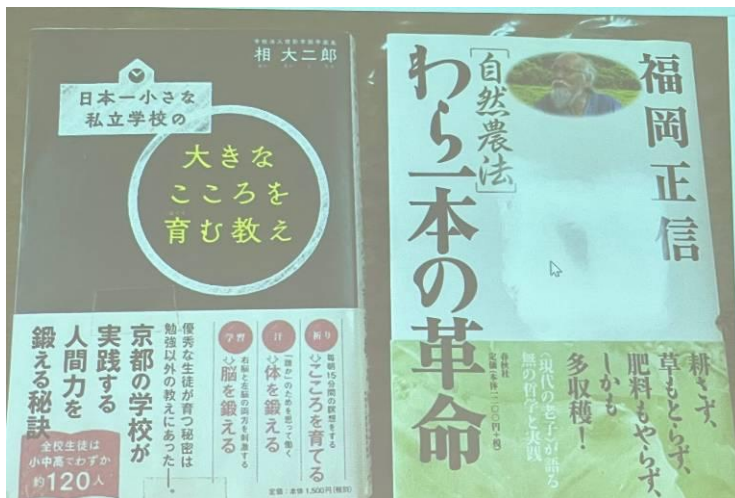
ウッディチキン事務局

文章・写真提供／向井 健介

今回は、全国中晴天の中沖縄だけ天候が崩れて雨の中の開催でした。泣
しかし、皆既月食の時間には晴れてとてもきれいに見れましたよー
太陽と地球と月が一直線に並ぶ瞬間ってほんのわずかな時間なんですね！
沖縄で神秘を感じましたーそして今年最後の例会でした・・・

伊藤代表 現状報告

・個人事業主のサロンが拡大している。教育システムからFCの展開まで進んでいるし今後も進化を続けると思います。
今後の教育サロンの事を考えると、あり方を変えていかないといけないと思います。
この2冊の本がヒントになります。



・アカデミー賞のあり方
成果ではなくて成長主義！
第2回目の開催です。

2022年の12月リーグと2023年7月リーグの2回で参加費1,000円

・2023年の予想

2022年振り返り

～コロナ後の人間関係・経済活動を戻す年～

- * 5月ゴールデンウィークあたりが分岐点だった
- * ナレとブレとズレの修正が出来るか？
- * 省いていい事、省くと状況が悪くなる事
- * 単価アップとリピート対策はスタッフの給料を上げる為
- * SNSは教育内容の一部になった
- * 幹部のレベルアップが進まない
- * 三層教育の進化・深化・新化
- * コミュニケーションスキルの低下
- * スタッフの退社が止まらないサロン、辞めないサロンの違い
- * カルテ枚数が増えないサロン、増えているサロン
- * 面貸し形態サロンは飽和状態
- * 求人はインスタでのつながり初任給と早期育成のサロンに集まる

新 最新版 2023年～予測

〈 スケールの大きなミライを描く 〉
～ 学習する組織が成長を続ける ～
凜とした心の美しい美容師を育てる
螺旋的発展の法則で何が起るのか予測する

(根本) 心の経営的組織の活性化と新しいサロン成長の壁理論

- ① 未来の形サロン再編計画を立て何をすれば良いのかをハッキリさせる
- ② ナレとブレとズレを無くすコミュニケーションを進めること自体が教育

(組織) 学習する組織の幹部育成

- ③ 距離(広さ)・幅(許容範囲)・深さ(思考)・多様性(人脈)・スピード(行動力)
- ④ 休日を増やし営業時間短縮、給料アップの実現の為には...目的と目標

(継続) 「らしさ」アイデンティティを持つ(個性・独自性のある文化)

- ⑤ アイデンティティを深めて具体的にする
新しいスキル・圧倒的な個性、差別化をつくり続けなければ人気は去る
- ⑥ パーパス(志)経営を追求する自利ではない組織づくり

(時代) インボイス制度、教育型、面貸し、グレイゾーンサロンの増加

- ⑦ 一つのサロンに複数の働き方・評価システム
- ⑧ 求人難はさらに激化、その打つ手の遅さが2年間経営を悪化する

(人財) 多様性の時代はトップダウン指示待ちでは自主活性型サロンにはならない

- ⑨ 新規集客、リピート対策、求人、全員参加で考える・責任を持つ・行動する

テーマ「集客のアップデート」Instagramによる集客の仕組み
スピーカー 伊藤 翔乃佑氏

Instagramの活用法初心編～応用編

Instagramを初めて新規客数に変化が出てきました。

2021年 新規客数				2022年 新規客数			
1月	40人	6月	19人	1月	53人	6月	73人
2月	24人	7月	35人	2月	49人	7月	103人
3月	59人	8月	47人	3月	84人	8月	111人
4月	34人	9月	25人	4月	90人	9月	98人
5月	21人	10月	41人	5月	72人	10月	79人

SNS のテーマ

1. なぜ SNS をするのか
2. 何から投稿すればいいのか
3. フォロワーの増やし方
4. 具体的な SNS 集客方法
5. 最新アルゴリズム

1. なぜ SNS をするのか

①スキルの証になる

まず SNS のフォロワーが多いという事実は・・・

- 1、役に立つ情報に気が付く ⇒ 情報感度
- 2、わかりやすく説明する ⇒ 説明スキル
- 3、ハッとさせる切り口を示す ⇒ 思考力
- 4、求められるタイミングで発信する ⇒ マーケティングセンス
- 5、どうすれば人の役に立てるか考える ⇒ give の精神

②費用がかからない

すべての SNS もそれにあたりますが、スマホ一つで最小限の負担で情報発信ができます。広告費や諸経費が一切かからず、不特定多数に対して拡散できる方法は SNS のみです。

受ける側(見る側)が興味を持ってくれるような情報提供ができれば、自動的に情報が拡散され話題になります。

特に今の時代、SNS での情報を求めている人がたくさんいます。

③場所を選ばない

今の時代ネット検索をして、美容室を探す人が多くなっています。特に SNS で美容室を探している人もとても増えてきました。今までは、都内で美容室を出せないと集客ができづかったのが SNS の拡散により、地方のほうでも足を運ぶ人も多いです。

僕のお客様でも、約半数のお客様が 10Km 以上離れている場所からでも来ていただいています。

④新規客が増える

SNS をすることにより、フォロワーになってくれる人の中には・・・

- ・自分を応援してくれている人
- ・自分に共感してくれている人
- ・自分と似たジャンル、趣味の人

などがたくさんいます。

オフラインの生活だけでは出会えない人とのつながりが得られるというのがかなり重要になり、今話した通り美容などヘアスタイルの発信をすることにより自分を応援してくれている人、ファン、共感してくれている人がお客様となり来てくれるケースがとても多いです。

2. 何から投稿すればいいのか？

①ジャンルを絞る

SNS 発信で重要なキーワードを 2 つに絞ると・・・

「誰に」 「何を」

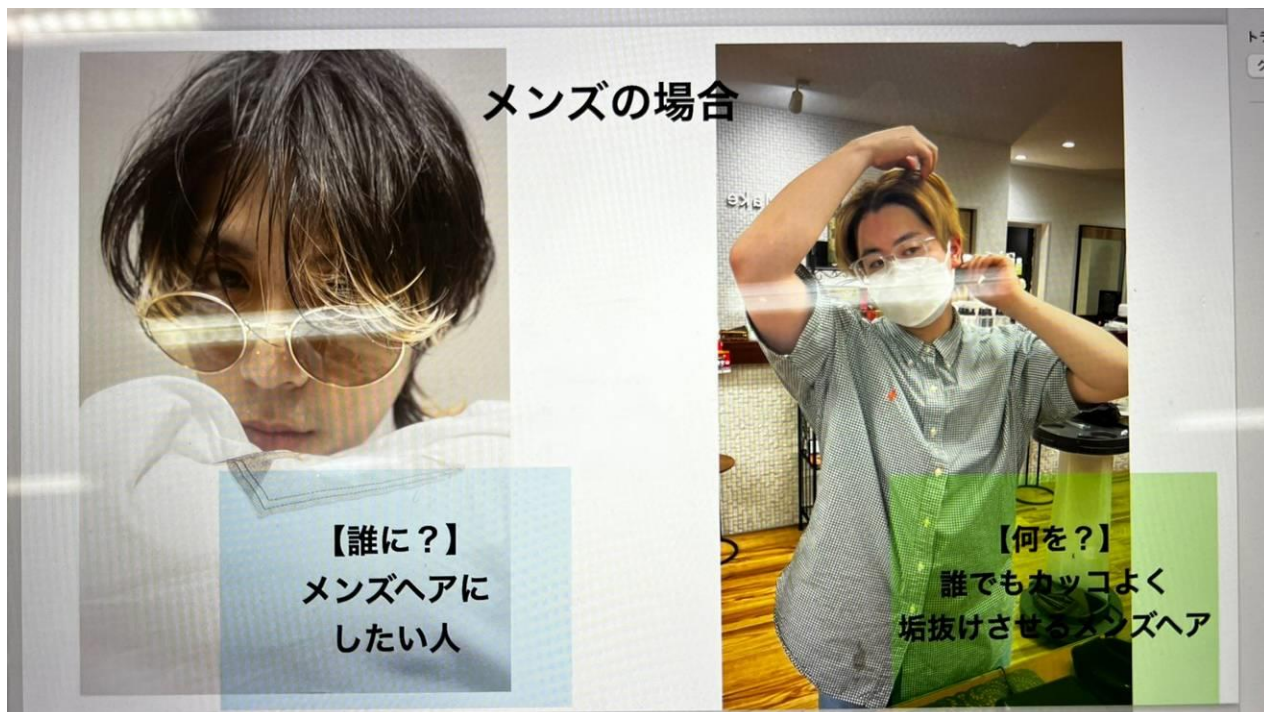
この 2 つです。

例えば僕の場合、、、



【誰に？】
ショートヘア
に
したい人

【何を？】
扱いやすいショート
オシャレなショート



②ビフォーアフターを作る

「誰に」「何を」を決めたら、次に集客につながりやすくするため、ビフォーアフターを入れるといいと思います。



③プライベートも投稿する

ヘアスタイルのみで投稿するのもいいのですが、たまにプライベートを載せることでこの人がどんな人かわかりやすく親密性が上がるのでファンが増えやすくなります。

自分が顔出し NG であればストーリーなどで自分のプライベートをあげるとか、趣味とか、ファッションなどを発信することによりそれに共感する人が増えて集客につながるパターンも多いです。



例えば、



自撮りファッション



アクセサリー



コスメなど

3. フォロワーの増やし方

①投稿頻度は 2～3 日に 1 投稿

SNS でフォロワーを増やすために必要不可欠なのは投稿頻度です。単純に投稿を増やすことにより、露出が増えるので、フォロワーが増えることは間違いないです。

毎日投稿のデメリット！

病む・・・疲れる、大変、逆に飽きられてフォロー外される・・・

なので、1 日投稿したら次の日は素材集めなどして投稿のクオリティーを上げることに専念しましょう！

②リールの活用

リールのメリット

1. フォロワーが少なくても伸びる
2. アクセスが稼げる
3. バズれば一気に伸びる

おすすめリールの投稿法

1. リールは 10 秒以下
2. 最初の 1 秒で決まる
3. 伸びてるリールをパクリまくる
4. 何度も見たくなるような動画を作る

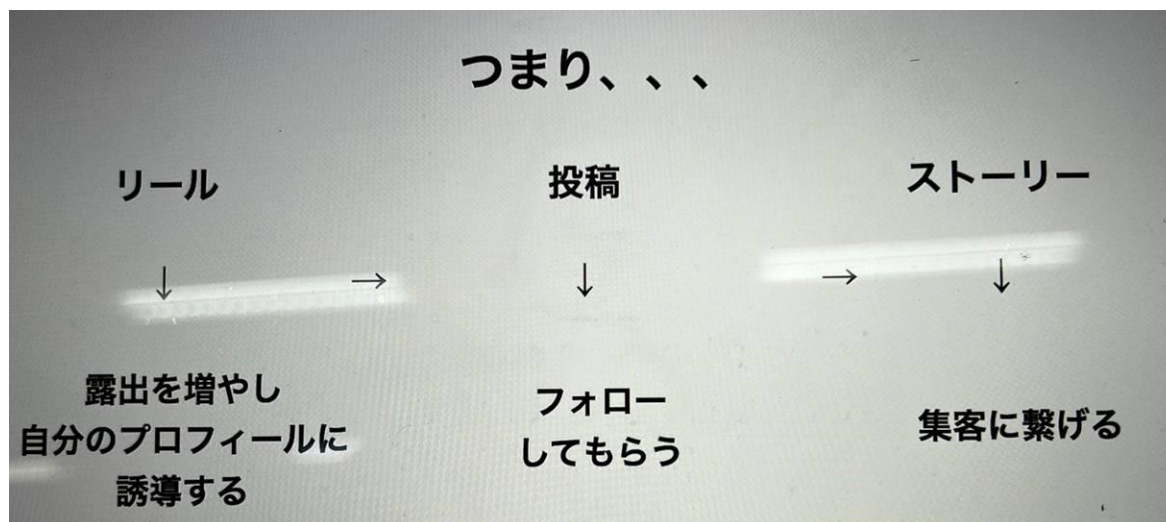
③プロフィールのページ作り

プロフィールのページ作りはかなり重要になってきます。基本的にインスタユーザーは最終的にその人のアカウントに飛んで、投稿がおしゃれか情報提供しているか、そしてその人がどんな人か見てフォローするかしないかを決めます。ですのでプロフィールページの文章はユーザーフォローしてもらうためにアピールしたほうがいいです。

4. 具体的な SNS 集客方法

①ストーリーで集客

「ストーリーズ」とはスライドショーのような形式で、画像や動画が投稿できるインスタグラムの機能です。表示時間は 3 秒で切り替わります。通常の投稿は正方形なのに対してストーリーズはフルスクリーンで表示されます。またストーリーズは 24 時間で自動的に消えます。



②#ハッシュタグをうまく使う

#はフォロワーを獲得するためにとても重要ですが・・・

集客にハッシュタグ？ フォロワーを増やすためのハッシュタグじゃないの？

と思う人が多いと思います。

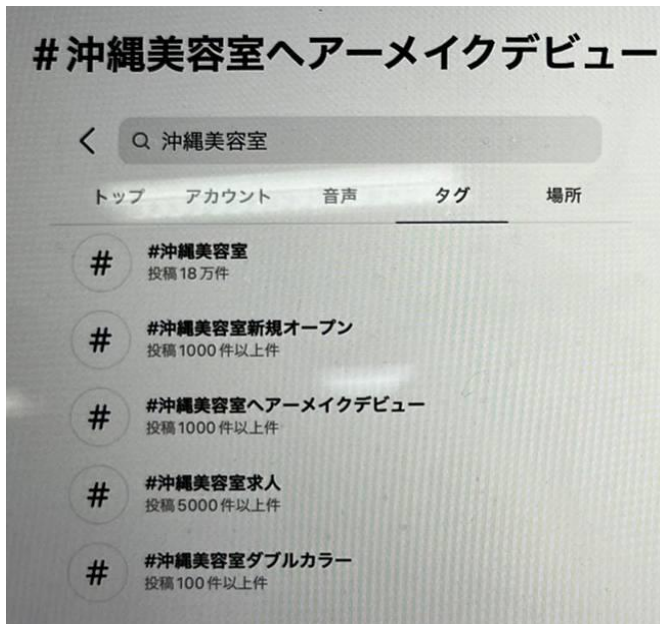
確かにハッシュタグはフォロワーを増やすための戦略ですが、そのハッシュタグが集客に使える方法を説明します。

レッドオーシャンではなく、ブルーオーシャンで！

美容院	527 万件	北中城美容室	500 件
髪	55.3 万件	宜野湾美容室	2.1 万件
髪型	252 万件	沖縄ハイトーン	1000 件
美容師	1365 万件	沖縄ショートカット	1000 件
美容室	1486 万件		

もう一つはオリジナルハッシュタグを作る

沖縄美容室ヘアーメイクデビュー



沖縄美容師shonosuke



5. 最新アルゴリズム

伸びやすい投稿基準値

①いいね数 ②保存数 ③コメント数 ④滞在時間 ⑤プロフィールアクセス数

これらを意識してインスタグラムを運用してみてください！

テーマ「組織のアップデート」

SOJ 代表 伊藤 勝義氏

若い人たちの可能性は、すごく高いと思います。

お店での取り組みを見ていると年々感じます。ほっといてもアップデートしていると思います。

組織の中でこれらのすばらしい可能性の障害があるとすれば、これだと思っています。

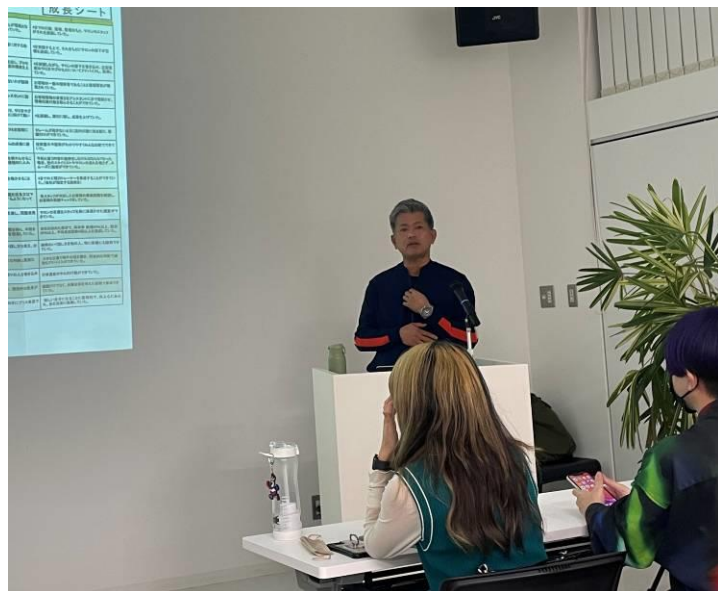
「老害」……

だからうちの組織の中でこれをやる確率が高いのは、僕なんです……

一番の原因は、執着だと思います。過去の栄光とか、成功とか……いつまでも持ち続けている執念深さだと思います。

若い子たちの成長を考えたときに、上記に記したことは、あってならないと思います。

今回一番伝えたかったのがこれでした。



	Dサロン	Dサロン パートST	Dサロン パート	Lサロン 雇用	Lサロン 業務契約	Lサロン パート	Mサロン	
勤務体系	SOJとして 雇用	SOJとして 雇用	SOJとして 雇用	SOJとして 雇用	SOJと個人 自営業契約	SOJとして 雇用	SOJとして雇 用又は個人事 業主契約	
報酬、給 与体系	SOJの評価 制度、給与 体系	SOJの評価 制度、給与 体系	SOJの評価 制度、給与 体系					
業務体系	全員で接客	全員で接客	全員で接客	ワンオペ	ワンオペ	ワンオペ	ワンオペ	
対象者	Dサロンの教 育システムで 育成した者	Dサロンの教 育システムで 育成した者	Dサロンの教 育システムで 育成した者	Dサロンの教 育システムで 育成STデビ ューした者	面接の上決定	Dサロンの教 育システムで 育成した者	DサロンのSTデ ビューして、在 籍売上金額8千 万上げたST	
健康保険	社会保険			社会保険				
カルテ	有	有	有	無し	無し	無し	有	
価格帯	カット ¥4500~	カット ¥4500~	カット ¥4500~	カット ¥3300~	カット ¥3300~又は 自由設定	カット ¥3300~	相談の上決 定	
+α					SOJの教育 カリキュラ ムを受講出 来る			

懇親会



以上です。ウッディ事務局 向井健介 今年1年ありがとうございました。来年もよろしくお願いいたします！