

# ウッディチキン／中部例会(第一部)

## 『例会レポート 171』

日 程	2023年3月8日(水)
会 場	ミツイ栄スタジオ
参加者数	約 名 内県外 名
講演会内容	17時30分～ 受付開始 第一部 18時00分～ アカデミー賞授賞式 第二部 19時～ テーマ「買わなくていいんだ(山形弁)」 茂木 久美子氏 株式会社グローバルゲンテン代表
親睦会	20:30～ 近くの居酒屋



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](mailto:info@woodychicken.com)

いよいよアカデミー賞の発表がこの中部例会の第一部に！

総勢100名を超える参加者が終結し、コロナ前を思い出すような熱気に包まれ開催しました。

受賞者の皆さんの表情がとっても良かったです。レポートでは伝えきれない！

次回は7月リーグの発表が東京で開催されるので、ぜひ参加してください！

第2部の茂木さんの講演もとっても心のひだにしみわたるお話でした。

レポートで伝わるか心配ですが、まとめたので読んでください

## 伊藤代表 現状報告

☆全国実行委員制について

基本、毎月の各地区定例会に出席している事

全体の方針を伊藤代表が作成し、各実行委員長が目的と目標を決め学芸会のノリにならないように二年の任期が終わったらちゃんと引き継ぎが出来るようにする。

実行委員選出メンバー

①アカデミー賞実行委員

②韓国交流実行委員

③ボランティア活動実行委員

①アカデミー賞実行委員

アトリエ大野さん-実行委員長

クンケンさん

ワカハヤシさん

タエビスさん

②韓国交流実行委員

今年は伊藤豊が実行委員長兼任

RTさん

エアフローさん

タエビスさん

③ボランティア実行委員

NAP 安井さん-実行委員長

モリワキ

ビーズさん

折り紙さん

タエビスさん

タイガー🐯のサロン

篠原さん-お手伝い

☆アカデミー賞の部門を増やす件に対して

アシスタントLINEはまだ活動をしていないし参加費も集めてはいないので、もう消滅させグループLINEを無くする。  
参加人数が30人では、今後むずかしいと判断、アシスタントは、スタイリストLINEに投稿してもらう

スタイリストを4部門に分ける

ママさん部門・フレッシュ部門(デビュー2年未満)・キャリアスタッフ部門・スタイリスト

アカデミー賞に2回受賞した人は、審査員になってもらう

ボランティアに関しては、当初の目的はボランティア活動を通じて魂の成長だった。原点に立ち返り、フィリピンは年内はスタッフが参加出来るようになるまで様子見でもいい、ボランティア活動はフィリピンだけに偏り過ぎず、RT、BAGZY、モリワキ、ウッディ中部が行っているような国内の老人ホーム、孤児院、などの活動も共有し活動。  
今後、トルコ地震、ウクライナ支援なども含めて活動する。

## 第一部 アカデミー賞授賞式

司会進行 サムソン 大勝さん

受賞者一覧

スタイリスト部門	受賞命題	命題説明
ISMS 松本 壮史	格致 日新 (かくち にっしん) 賞	お客様との関係性の本質や真理を追究し、常に向上し続けている事が認められました。
NAP hair 高見 知世	一言 芳恩 (いちご ほうおん) 賞	お客様やスタッフからの、一声を賜った恩に報い感謝して行動されている事が認められました。
NAP hair 佐藤 杏丸	勇氣 凜凜 (ゆうき りんりん) 賞	失敗を恐れず、勇敢に物事に立ち向かっていく姿が認められました。
Taebis noble 肥後 拓弥	目前 心後 (もくぜん しんご) 賞	仕事に前向きでスタッフへ善き背中を魅せている姿勢が認められました。
asha 曾我部 拡基	一簣 之功 (いっきのこう) 賞	仕事を遂行するために積み重ねる一つ一つの努力された事が評価されました。
violet MANAE	一燈照隅 (いっとう しょうぐう) 賞	新しき仕事への挑戦している姿勢が評価されました。
BAGZY 小倉 青木優弥	一念通天 (いちねん つうてん) 賞	固い決意のもと一心に取り組んだ努力が評価されました。
asha 柳田蒼依	一意専心 (いちい せんしん) 賞	強き信念でやり遂げた姿勢が評価されました。
MORIWAKI 伊藤 千尋	和顔愛語 (わがん あいご) 賞	周りの人達を笑顔にさせる魅力が評価されました。
AIR FLOW 北迫 沙希	瑣碎細膩 (ささい さいじ) 賞	細やかな心遣いが隅々まで行き届いている仕事の姿勢が評価されました。
AIR FLOW 藤井 結衣花	言行一致 (げんごう いっち) 賞	仕事への繊細な計画と積み重ねた努力が評価されました。
ククンルーホー 京極 恵	目前 心後 (もくぜん しんご) 賞	仕事に前向きでスタッフへ善き背中を魅せている姿勢が認められました。
NAP hair 桜木保徳	意志堅固 (いし けんご) 賞	目標を果たそうとする意思が並外れて強い仕事への姿勢が評価されました。
ククンルーホー 岡 祥子	温和丁寧 (おんわ ていねい) 賞	仕事の姿勢が穏やかで優しく、心が行き届いていることが評価されました。



ビューティー部門	受賞命題	命題説明
Haulea by RT 三宮華乃子	一簣之功 (いっきのこう) 賞	仕事を遂行するために積み重ねる一つ一つの努力された事が評価されました。
アシスタント部門	受賞命題	命題説明
NAP hair 吉藤 葵	力戦奮闘 (りきせん ふんとう) 賞	全力を尽くして懸命に努力している仕事の姿勢が評価されました。
NAP hair 池原愛結	勤儉力行 (きんけん りっこう) 賞	真面目に仕事に励み、精一杯努力している仕事の姿勢が評価されました。
チーム部門	受賞命題	命題説明
AIR FLOW ANOTHER LAGOON	一味同心 (いちみ どうしん) 賞	同じ目的・目標に向かってスタッフが志を同じく心をひとつに合わせている事がとても評価されました。





woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	ISMS		名前	松本 壮史	年齢	39歳
都市名	愛知県小牧市	住宅地or都心部	年数	18年	ポジション	マスター
最高記録	過去 5,382,870円	➡	今回	6,080,594円🔥達成🔥		
客数	256名	単価	23,752円	勤務日数	27日	
技術売上	4,988,990円	店販売上	1,091,604円	チケット類売上	3,085,560円	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

メッセージ付きアルコールスプレー

昨年12月にチケットを売りすぎてしまったので、今年は1月からカルテ枚数を増やす事に専念していました。それに伴い、8月からチケットの予約、12月までの来店提案は緻密に1人も取りこぼす事なくやってきたので準備段階からやりきりました。



カラーチケット、商品予約表

商品が今年は下がりそうと明確な予測もついていたので、マッサージガンに着目して全員にマッサージし予約をとりました。(肩こり、頭痛に悩むお客様が多かった)結果昨年を上回る。今年もダメかも！から考えを早い段階で切り替えて対策を練り行動し続ける事が大切で結果に繋がりました。



パワーガン進捗表

お客様との感動的な出来事がありましたか？

お客様から頂いた言葉は **65年の美容院の中で1番良かった。**と言って頂けたり、イメチェンしたお客様が次の日どこで切ってるの？紹介してと **25キロ離れた街から** わざわざ来て下さるのに感動しました。商品も今年のベストバイだわー。紹介してくれてありがとう。と言って頂きこれが **店販の本来の理想の形** だと改めて感じました。



アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

11月末から2週間ほど子供が重度の腹膜炎を引き起こし緊急手術、入院する事になりました。まだ小さいので付添入院と上の子の面倒を見るので通常営業がままならず(妻も美容師なので)手分けして面倒見る事になりました。スタッフがサロンの事は任せて家族をみてあげてください。とオーナーはじめ、皆でフォローして下さり早く帰らせて頂いたり、また子供をキッズルームで面倒みてくれたりと沢山の愛あるフォローをして頂きました。何が何でも達成してやる！と感謝で溢れました。



スタッフへのお礼

タケシおじさんのクリスマスケーキ

(タケシおじさんのクリスマスケーキは休まず働いてくれるスタッフに少しでもハッピーになってもらうようにケーキを手作りしました。お客様へのプレゼント企画はあるのに、スタッフには無いの？という北田先生のアドバイスで2年前やった事で大好評だったので2022年もやりました。営業後、美味しい。幸せ😊と言うスタッフの声を聞いて嬉しかったし、今年もやろうと思います。)

あなたの夢はなんですか？

**ISMSを世界一幸せな企業にする！**

追記 カルテ枚数41枚増加。単価431円増加。来店サイクル3日縮めた1年でした。

どれも微増でしたが、3つを微増するだけで売上は大きく変わりました。

2023年は生涯顧客を目指してカウンセリングに力をいれて信頼してを上げるように精進していきます。



## woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	NAP hair		名前	高見知世	年齢	27歳
都市名	名古屋	住宅地or都心部	年数	5年目	ポジション	Jr. スタイリスト
最高記録	過去 ¥565,685		⇒	今回 ¥699,992		
客数	59人	単価	¥11,864	勤務日数	24日	
技術売上	¥559,747	店販売上	¥140,245	チケット類売上	¥200,000	

## 最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

技術、店販共に自己最高記録を達成する事が出来ました。

技術ではチケット販売が12月はあったのでそこを逃したくないと思い、周期が安定している方には使い切れるのでお得だという事をお伝えしながらお話しをさせて頂く様に努めました。結果、新規で購入して頂いたお客様が昨年より多かった様に思います。

同時に次回予約の案内にも繋げやすかったのも、普段取られていない方や新規でご来店して下さったお客様にも次回予約を取って頂きました。

12月はいつも決まったスタイルをされている方がスタイルチェンジをしてみたいけどどうしたらいいかわからないから相談したいと言って下さったお客様が多かったので、お客様との関係にいつもより密を感じる事が出来た月でした。

12月を通して、今後は次回予約と次回のスタイル提案を一緒にお伝えしていけるようにステップアップしていきたいと思っています。

店販では器具を購入してくれたお客様が数名いらっしゃったので、目標には届かなかったものの残り数千円まで近づく事ができました。脱毛器を購入してくれたお客様は夏からずっと悩まされていたので、夏とは違う新しい脱毛器の紹介や先輩も一緒にお話ししてくれて盛り上がりたりと長い時間をかけてのアプローチにはなりましたが、年末に購入を決めて下さりました。

## お客様との感動的な出来事がありましたか？

周期的には2回に1回パーマをあてるお客様が12月の売上に少しでも貢献したいから今月もパーマをあててほしいと言ってくれ、私の事を信頼しているから髪の話は全てお任せしてよと言ってくれた言葉がとても嬉しかったです。

また、まだ月日が浅いお客様がビューティーチケットを購入して下さいましたが、ノルマがあるのが聞かれ、目標はみんな立てているというお話しをした所、ちょっとでも力になりたいから購入すると言って下さり、激励の言葉をかけてくれました。

お客様に支えられているなど改めて思い、お客様の為に今の自分が出来る事以上の事を返していきたいと感じた12月でした。

## アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

お客様が重なってアシストを頼んだ時に簡単な指示しか出せていなかったにも関わらず、伝えた事+αで行動をしてくれていた姿に後輩の成長をととても感じ、嬉しくなりました。お客様にヘッドスパをプラスして頂いたり、店販も次回購入に繋げてくれており、自分がお話ししきれていないのでお話しをしておいてほしいと伝えた事も沢山しつかりお話ししてくれたり、スタイリングもセットの仕方を伝えながらスタイリングしてくれていて、お客様にスムーズに対応する事が出来、安心して任せる事が出来ました。

## 上司からのコメントをお願いします。

自己ベストを更新出来たのはすごくよかったと思います。お客様からの激励のお言葉なんかもとちゃんやったからこそただただお言葉やと思います。これからも一歩ずつでいいのでお客様とのコミュニケーションをしつかりと行い、またお客様に必要なスキルを磨いて行ってください。

## あなたの夢はなんですか？

お客様にもサロンにも必要不可欠だと思われるスタッフになりたいです。





サロン名	<b>NAP hair</b>		名前	佐藤 杏丸	年齢	<b>27歳</b>
都市名	名古屋市	(住宅地)or都心部	年数	7年目	ポジション	<b>チーフ</b>
最高記録	過去 ¥2,317,181- ⇨ 今回 <b>¥2,301,783-</b>					
客数	<b>136人</b>	単価	総単価 ¥16,925- 技術単価 ¥13,833-	勤務日数	<b>24日</b>	
技術売上	¥1,825,919-	店販売上	¥475,864-	チケット類売上	bt ¥417,000- co ¥160,000-	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

総売上自己ギネスまで残り-15,398円でした。目標に対して【技術-174,081円】  
【店販-524,136円】【総売上-698,217円】という悔しい結果です。

**技術売り上げは今年も自己最高記録を達成しました！**

2022年はなかなかカルテ枚数が伸びずリピート率が課題でした。カウンセリングを通じてお客様との信頼関係を見つめ直し次回予約の徹底とスタイル提案に力を入れて取り組む1年間でした。12月は客数が課題になると思いヘアケアメニューに力を入れて店販キャンペーンと絡めたメニュー作りをしました。

店販は自己最高記録が712,420円で記録を塗り替えるべく、PBのシャンプー開発にサロンとして取り組み年末キャンペーンと共に打ち出しをしました。金額の大きい器具に頼らずお客様のホームケアに力を入れました！【PBシャンプーとスパブラシ】



お客様との感動的な出来事がありましたか？

お兄さんが海外で勤務されているお客様が、12月に帰省されたお兄さんをまず最初にNAPに連れてきてくれて、カットをさせて頂けたことです。改めて大切なお客様の大切な方を担当させてもらえる喜びを感じました！

それと自分が11月に籍を入れたお祝いを持ってきてくれたお客様がいてアシスタント1年目から、ずっと家族のように成長を見守ってくださり今は担当させて頂いて、更にお祝いと祝福のメッセージを頂けたことです。一生涯持てる力でお客様一人一人を幸せにしたいなと思いました。



アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

店長の奥様がクリスマスも仕事だったスタッフへケンタッキーの差し入れを頂きました🍗

常にイベントがあればお客様を主役にする仕事なので、自分達の事は二の次になってしまうのですが12月も後半で疲労も出来た頃に食べたチキンの味は忘れられません！！

上司からのコメントをお願いいたします。

技術売上過去最高記録達成おめでとう！

前半はなかなか客数が伸びず、技、店ともに心配なところもありましたが毎日の報告で色々見つめ直すことが出来た一ヶ月やったとおもいます。

また今回の成功も失敗も糧にして次の12月に記録を大きく伸ばしてください

あなたの夢はなんですか？

**NAPにとって太陽のような存在になりたい**



【毎月恒例手作りコスプレ営業】

woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	Taebis noele		名前	肥後拓弥	年齢	34歳
都市名	住宅地の都心部		年数	13年	ポジション	マネージャー
最高記録	過去	¥3.112.600		今回	¥3.434.950	
客数	90名	単価	¥27.420	勤務日数	24日	
技術売上	¥1.296.800	店販売上	¥2.138.150	チケット類売上		

最高記録をどうやって達成しましたか？  
(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

新規のお客様やフリーのお客様の入客はしていないので、過去最高を目指すには単価を上げることが目標達成に向けて不可欠でした。

12月の次回予約は9月くらいから促しを始め例年になくスムーズにご予約をいただけ

パーマ比率60%目標でしたが、結果は63%でした。

パーマをされるお客様はおしゃれ意識やケアに対する意識が非常に高い方が多いのでたくさんのバリエーションのパーマスタイルを準備し、単価、商品売上アップに繋がりました。

パーマはこちらからの提案がない限り比率が伸びないメニューだと思うので目標達成でき自信に繋がりましたし改めて自分の強みだと実感しましたのでスタッフにもアウトプットしていきます。

お客様との感動的な出来事がありましたか？

12月のお客様への1年間の感謝の気持ちを伝えようとするお客様の方からたくさんのありがとうございますの言葉をいただきました。

店販は信頼のバロメーターだと思っているのでお客様の髪がどんどん綺麗になっていくのをサポートできていることにやりがいを感じることができました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローがありましたか？

自分一人ではこの売り上げは達成できなかったので日々シャンプーや商品提案、フォローについてくれたスタッフには感謝の気持ちでいっぱいです。

この気持ちを忘れずスタッフにありがとうを伝えお客様に感動的なフォローをしやすい環境を作っていきます。

上司からのコメントをお願いいたします。

店舗サロン部のトップとしての背中をしっかりと見せてくれて、スタッフの成長をいつも一番に考え、会社の永續の為に地域ナンバーワンを目指してくれてありがとう。

美容師としての素晴らしさ、タエビスの社員だからこその楽しさを体現してくれて感謝しています。

共にスタッフ達が自然に育つ最高の会社創りをしていきましょう。

あなたの夢はなんですか？

地域No. 1の美容室、社員旅行復活





サロン名	asha 神戸店		名前	曾我部 拓基	年齢	38
都市名	兵庫県	住宅地	年数	18年	ポジション	マネージャー
最高記録	過去 416万		⇒ 今回 485万		成長率 116%	
客数	226人	単価	21442円	勤務日数	23日	
技術売上	395万	店販売上	90万	チケット類売上	104万	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

おかげさまで全て最高記録を出すことができました。

ご新規の入客無しという状況で、いかに最高記録を出し続けることができるのか・・・

(単価、定着率、年間来店回数、店販) この4つに絞り込み年間計画をたてました

1、 単価アップ戦略

デザイン×商品

ペルソナ様のお悩み、ニーズ、ベネフィットをsnsとリアルでリサーチし、その中から自分の持っている技術との重なるの部分をご提案していく。

写真、動画を準備しながら発信も同時に行う

この接点を狙っていくとデザインの満足度は高まる。

提案したデザインを保つための商品をセットでご提案していく

2、 ファン戦略

ファイナンシャルプランナーのように、現在の状況、お悩み、近い未来のイベント、定期的に叶えておきたい状態、理想の女性像などヒヤリングし、理論的な問題解決とワクワク要素のビジョンの共有、ご提案を定期的に行っていく。

お客様の潜在ニーズを見つけ、楽しんで頂くための戦略が根底です

お客様との感動的な出来事がありましたか？

・『叶ったことのないイメージになれて嬉しい』

『いつも来るのが楽しみです』 『本当になりたいイメージが自分でわかりました』

特にコロナ禍で楽しいことが少なくなり、先行きが見えにくい状況でしたので、未来のご提案をメインにやっていくことで、自分自身そしてお客様も楽しく、ワクワクできたことが良かった

・普段縮毛をされていたお客様が、髪質改善メニューで縮毛いらずまで健康毛に改善

その方は大変喜ばれて、帰り道に毎回窓やドアに映る自分の姿を見ながら帰っている

家に帰るのが遅くなっています！とおっしゃっていたのが印象的でした

今年のお客様との関わり方の中で、本質的な理美容師としての在り方をつかめた1年でした

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

他店舗の店長陣の成長がすごかったです

売上の成長率も素晴らしいですが、人間的にも成長がみれた年でした

めまぐるしい12月で自分達のこと頭がいっぱいになってしまいやすい中、神戸店の状況も

みながらスタッフのヘルプを回してくれたりしてくれました

会社全体で目標を追いかけ、一体感のある12月で締めくくられました

上司からのコメントをお願いいたします。

1つ1つの積み重ねが、この結果をもたらしたと思います。そのためにしっかりと準備期間を取り、何が適切で今必要なものはなにかを吟味し時間と労力を集中させる。そして周りのスタッフも巻き込みながらそれぞれのポジションに役割を持たせ信頼し任せてきたことが、スタッフの絆につながり、お客様への安心感を与え提案をすんなりと受け入れやすい体制にしているところが素晴らしいと思います。

あなたの夢はなんですか？

ワクワクしすぎる会社

woddy chickenアカデミー賞 ◆ 最高記録レポート2022 ◆

サロン名	Violet		名前	MANAE	
最高記録	3943322 円		過去 ⇨ 今回	4486390 円	
客数	214人	単価	17703 円	勤務日数	21 日
技術売上	3668999	店販売上	817441 円	チケット類売上	0 円

最高記録をどうやって達成しましたか？

◇技術売上

- ・ 新たなサービスのXニューの提案
- ・ オススメのXニュー
- ・ Xニューchangeを説明する
- ・ 年パスの提案

Xニューupに力を入れてお祝い  
一人一人に合ったXニュー提案を心がけた。

◇店販売売上

一人一人に合ったサービスを紹介する。人アケ3アイテムのなか、スアソングのなか、HPBも10月、11月で年一の予約販売を決定して実行した。

お客様との感動的な出来事や、チャレンジしてよかったと思うことはありますか？

12月に自身のブランドを立ち上げる予約販売を10月からハッピーパーク限定で決めてお疲れする時に「嬉しい！」「楽しかった！」「おめでとう！」と嬉しく声を頂戴した。使った後にも「MANAEちゃんに！」「お疲れ様！」と本当に感謝した。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

今4人で営業して「ただ」ですが、私だけが休む時間に今日のXニューや様子の相談をしてくれた。私だけでなく他のアシスタントにも相談をしてくれてお客様が増えて来てこの子の人です。また関係も増えました。

上司からのコメントもお願いします。

お疲れ様でした。枠が増えるほどお客様を喜ばせるチャンスが増えるよね。大変なのはそりゃそうなんだけど、アシスタントも育てなきゃいけないし、回し方も考えなきゃいけないし、勿論悩みも増えていきます。まなえは外国人のお客様が多いから普通のスタイリストよりも大変な営業だったと思うけど本当によく頑張ったね～。最高売上達成おめでとう！来年はまた頑張ってやりこと全部叶えていこうな！

あなたの夢はなんですか？

自身のブランドを成功させる事!! スアソングに夢をみせる。



# woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	BAGZY小倉店		名前	青木優弥	年齢	30歳
都市名	北九州市	住宅地or都心部	年数	10年	ポジション	店長
最高記録	過去	1,079,808円 ⇨		今回	1,810,788円	
客数	182人	単価	9949円	勤務日数	22日	
技術売上	1,764,896円	店販売上	45,892円	チケット類売上	0	

## 最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

2022年に入ってから、ずっと毎日Instagramを投稿してきました。すぐには効果はでませんでしたが、内容を工夫したり、ハッシュタグを変えてみたりと試行錯誤して、新規の獲得を1年かけてコツコツできていたと思います。12月に最高記録を出す為に何かをしたというよりは、年間を通してのアベレージを上げる為にやってきたことの結果が12月に出たと思います。店販に関しては、今回リファのドライヤーやアイロンなどのオススメをしていたのですが不発に終わりました。もっと早めに準備してオススメするなどするべきでした。反省しかありませんが、伸びしろがまだまだあると思うので頑張ります。

また、180万円の売上中、半分の90万円は12月20日以降に到達した売上だったので、前半3分の2にもっと予約が入っていれば、もっといけたと思うので、今年はもっと前半の予約率をあげたいと思います！

## お客様との感動的な出来事がありましたか？

県外に行かれていて、冬休みや、年末連休での帰省のタイミングで来てくれるという方がたくさんいて、貴重な休みのスケジュールの一つにうちに来るということを入れてくれて嬉しかったです。年に数回しか来られないお客様ですが、大切なお客様だと思いました。

## アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

スタイリスト同士が自分の数字だけでなく、お互いの数字も気にしていて、目標までのペースが良かったら一緒に喜んで、微妙なときは一緒に対策を考えたりといいチームワークができていたと思いました！また、ラスト2日の1番忙しいときにアシスタントが1人体調不良で休んでしまったのですが、残り2人のアシスタントの子がとんでもない忙しさの中最後まで笑顔でお客様と接していて、自分がアシスタントのときはもっと必死すぎて笑顔なんか出てなかったし、ほんとにすごいなと思いました。

## 上司からのコメントをお願いいたします。

毎日のInstagramの更新、試行錯誤し、チャレンジしてきた結果だと思います。自分で決めた事をやり抜き、今でもずっと続けているので、素晴らしい事であり見習いたいです。また、自分自身の経験も踏まえ、今月デビューしたスタイリストにアドバイスをしてくれています。自分の事だけでなく、後輩の事も考えて、その子にあったプランを考えてくれています。これからもスタッフの良い見本となつて、更なる飛躍を期待しています。

## あなたの夢はなんですか？

独立して、会社を大きくして自分が入る老人ホームをつくりたいです



サロン名	asha VaSE		名前	柳田蒼依	年齢	29	
都市名	兵庫県芦屋市	住宅地or都心部	年数	9	ポジション	スタイリスト	
最高記録	過去	177万	⇨	今回	244万	成長率	138%
客数	188人	単価	12954	勤務日数	23日		
技術売上	221万	店販売上	23万	チケット類売上	59万		

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

最高売上達成しました。

目標達成した一番の要因はプラチナカードの販売数だと思います。

2021年12月 27枚 35万 → 2022年12月 42枚 59万

1年の来店サイクル、メニュー内容を加味して事前におすすめのプラチナ種類をカルテに書き込み、私が説明できなくてもアシスタントがおすすめやすいように準備しました。

おすすめする際に確実にお伝えしたのは、『理想の髪に近づけるお手伝いがしたい』『絶対に損はさせない』この2点です。

時間に余裕がある時は「○○様の髪質、お悩みだとこのメニューの組み合わせがおすすめです。1年間この頻度で来られた場合、これくらいお得になります。」と、具体的なメニュー、周期の提案をしました。その上でどれだけお得になるかというところまでお伝えしたことで新規のお客様の販売にも繋がりました。

お客様との感動的な出来事はありましたか？

お客様に「会いにきたよ。」と言っていたことです。そのお客様は1週間後に手術を控えておられました。髪をきれいにするためだけではなく、家族や周りの人には言えない不安ややるせなさを吐き出しに会いに来てくださいました。口下手な私は気の利いた言葉をお返しできなかったですが、近すぎず遠すぎず、この絶妙な距離感は理容師ならではの、今まで自分が築いてきたこのお客様との信頼関係なのかな、と感じました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

年末営業を乗り切るために店舗会議を行いました。改善するなど考えもしなかった初歩的なオペレーション部分でアシスタントから主体的にたくさんの意見が出ました。(ドライヤーやアイロンのしまい方、洗い物の流れ、お会計の注意点など)ドタバタでしたがすぐに実行したことで施術時間の短縮につながり、予約数が増え、お客様満足度も上がったと思います。

上司からのコメントをお願いいたします。

まずスタイリストという立場、そして柳田という人間としてのお客様との向き合い方、距離感心遣い、言葉選び。技術はあくまで手段だということに感覚的に気づいている。お客様の立場になって自分の全てでおもてなしをしている姿勢が行動にでています。自分では意識していないところで、自然とリーダーシップを発揮して、チームを引っばっていく姿勢は確実に応援者を増やしています

稼げる、稼がせる理容師は今年達成してしましましょう

あなたの夢はなんですか？

稼げる理容師になることです



woddy chickenアカデミー賞 最高記録レポート2022



サロン名	ビューティサロン モリワキ藤が尾店	名前	伊藤 千尋
最高記録	2020.12月 総売上 3,052,770円	2021.12月 総売上 2,711,890円	過去 ⇨ 今回 総売上 3,622,790円
客数	指 228 / 237 租	単価 客単 15286円 租単 13731円	勤務日数 22日
技術売上	3,254,390円	店販売上	368,400
		チケット類売上	95万円

最高記録をどうやって達成しましたか？

技術売上

- ・提案仕-ジシートには書き切れなかつたのでお手製のリストにおすすめしたりメニューと商品をすべて書き出して、おせんにも書いて当日全員で共有しながら各ゾーンアプローチがし、かり出来ました。
- ・10月・11月からプラスメニューのおすすめを事前にておいて12月にさせて貰ったこと。12月からの案件メニューを有効に単価UPにつなげられました。
- ・プレミアムチケットが今回2種類あったので沢山の方に おすすめできて見購入して貰いました。

店販売上

- ・自己ボーナス達成しました！目標の40万円には届きませんでした。1人1人に合う商品も探すようなものを、おすすめしたいものをそれぞれ選んでお話しし、しっかりお話しできて楽しく販売につなげられました。
- ・スタッフみんながお客さんに1人1人一歩一歩商品の説明や、お客さんのケア方法などお聞きしてアドバイスして（これ本当にありがたかったです。「今年の中で一番良い月だったわ!!」と言ってくれた時は本当に嬉しかったです）

お客様との感動的な出来事やチャレンジによかったと思うことはありますか？

- ・12月に着て下さる方に、お客さんのインイカチホルダーを手作りしてプレゼントさせて頂きました。1人1人のまつり準備するのは大変でしたが、みなさんにとってお喜ぶことで良かったです。
- ・事前準備にかたり力を注ぎ、みんなと共有し、準備万端で迎える。毎日笑顔で迎える。帰られるお客さんが、差し入れをお返しに、お返しに下さる方など、本当に喜んでくれたー♡と実感しながら、毎日の仕事が出来ました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

- ・私自身、体調をくずしてしまつた時がありましたが、ご迷惑頂いてお詫言いがたい。全員の方を無事に担当し、1人1人が笑顔でお帰りができた日の管理は、スタッフみんなが本当に走りまわってくれて助けてくれたおかげだと思つた。大変だったにもかかわらず、みんな笑顔で、私に「おつかい辛苦了!!」と言って

上司からのコメントをお願いいたします。 (お礼時には、「みんなの方をありがとう」という気持ちでいっぱいになりました。)

ギブス達成おめでとう♡ 毎日のWelcomeカード付録への事前準備、お客さんへの制作プレゼント、見ているだけで絶対に達成するだろうーという意志を強く感じました。どんなに忙しくても笑顔で対応、お客さんへの会話を聞いていて、初人に対する言葉遣いやとにかく伊藤さんと会話しているお客さんが、楽しい印象が多いです。体調不良を感心させない様子を、常に撤している姿は、ハイパーマードだと思います。おめでとう!! ありがとう😊

あなたの夢はなんですか？

みんなへの感謝心を忘れず、常に前向きでみんなを笑顔に出来る美容師



# woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	AIR FLOW ANOTHER LAGOON		名前	北迫紗希	年齢	36
都市名	大阪府豊中市	住宅地	年数	16年目	ポジション	スタイリスト
最高記録	過去 ¥2582600		→	今回 ¥2847080		最高記録達成!
客数	151→163	単価 ¥17103→¥17466	勤務日数	19		
技術売上 ¥1552000→¥1680300				店販売上 ¥1033600→¥1166780		カルテ枚数 256枚→286枚

## 最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

今年は昨年よりも少ない日数でのチャレンジでした。事前準備が大事だと思っていたので自分の課題は”予約”と”店販”でした。予約は80%近くが次回予約で、後の枠を11月中に埋めるのに力を尽くしました。

12月に来店周期が来て仕事のシフトが出ないと予約が取れない方、周期にばらつきがある方をカルテBOXから抜き出し、30名にアプローチし20名の方にDM、TELで予約を取って頂くが出来ました。

12月に入る時には2.3枠の空きがありましたが、家族のコロナ感染で週末を含む5日休むことにより、20件のお客様の予約を後半に移すことになりました。

かなりタイトな予約になりましたがキャンセルや変更があるたびに、お客様に連絡をして毎日予約表と向き合っていました。

サロンワークではほとんど事前メニューが決まっています、提案を聞いて頂ける方ばかりでした。

店販は事前予約が自分の目標に足りておらず、自分がオリジナルで作成した「使ってよかった商品」をまとめたスクラップ帳を元に、毎日お客様にアプローチしました。

この方にはこの商品と2.3点絞り、販売に至らなくてもパンフレットと価格、良さを書いたメッセージカードを渡すと、後日購入しに来てくれる方もいました。



## お客様との感動的な出来事がありましたか？

家族のコロナ感染で休んだ時に12月はお客様も忙しく、イベントがある方もいらしたので変更は難しく他のスタッフにお願いすることが多くなっていたので変更は難しくおひとりおひとり私をまずは心配する温かいお言葉をかけてくださった後に、4.5件の日程、時間帯のスケジュールを教えてください「ここだったら行けるよ！」と協力してくださいました。

私は絶対にこの方たちをきれいにしたい！と心から思い、どこの隙間に予約を入れるかを毎日考え連絡をしました。

20件分皆さんを年内にきれいにすることができ、お客様から応援されているような気持ちで感謝が溢れました。

お客様に感謝のメッセージアルバムを渡したところ、大変喜んでくださりその日にメッセージをくださいました。自分にとってAIR FLOWはエネルギーチャージの場。「神は細部に宿る」という言葉を送ってくださり、私の作るスタイルによって人生でのチャンスやパワーを頂いています！と嬉しい言葉を頂き美容師として必要とされていることに喜びを感じました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

私が前半で休んでしまい、その分のお客様の予約変更で悩んでいたところフロアリーダーが「忙しくなっても大丈夫ですよ！準備できてますから！」と背中を押してくれて気持ちが楽になりました。

12月が始まる前にみんなに「自分のことと、誰かもう一人を思う月にしてほしい！」と話すとき、スタイリストが空いた時間に他のスタイリストを手伝ったり、体調不良者が出てスタッフ数が減った時にアテンダントが栄養ドリンクの差し入れを買いに走ってくれたり、1年目のスタッフが声を上げてスタッフやお客様にアプローチする「チームのための行動」が見えて自分のことより嬉しかったです！

上司からのコメントをお願いいたします。

本当によくぞ達成してくれました！ あっぱれ！ ブラボー！ それしか言うことはありません！！

さきの細やかな気遣いがお客様にしっかりと浸透しているからこそなせる業だと思います♡

あなたの夢はなんですか？

**自分の仕事の質、人間力を上げてお客様の生涯一美容師になること**



# woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	AIR FLOW ANOTHER LAGOON	名前	藤井結衣花	年齢	24	
都市名	大阪府豊中市	住宅地	年数	5年目	ポジション	スタイリスト
最高記録	¥1449900	⇒	今回 ¥2066960		最高記録達成！	
客数	149名→169名	単価 ¥9730→¥12230	勤務日数		23	
技術売上	¥1087900→¥1513000		店販売上	¥362000→¥553960		

## 最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

総売上200万円は私の中で挑戦となる数字でした。秋合宿で伊藤さんからアドバイスを頂き、12月に向けて失客をなくすこと、自力集客することを重視して行動しました。新規のお客様には必ず自分指名で返ってきて頂くアピールや、Instagram、SNS集客に向けて毎日投稿を始めました。



私自身200万円への目標は未知の世界でした。わからないからこそ既存のお客様に対しては、どう動けばスムーズに回るか事前に組み立てられるように秋から12月までの御予約を取って頂くこと、そしてSNSでの呼びかけをし12月の予約を埋める行動を起こしました。12月御来店頂いた既存のお客様には日々お客様に支えられていること、来てくださるのが当たり前ではないこと、尊敬や感謝をしていることを私自身が再確認するためにも、全員に感謝と敬意を込めた手書きのメッセージを作成しました。

それとプチプレゼントを事前に用意してお渡しし「今年も1年ありがとうございました！」とお礼とお辞儀をして、どんなに忙しくても必ずお見送りをしました。

そしてスタッフへの感謝も忘れてはいけません。自分のヘルプや手伝ってくれたスタッフに対してその日のうちに必ず感謝の言葉を伝えました。

私がアテンダントの時、先輩から「ありがとう！」「助かった！」と言ってくださった5文字がどれだけ嬉しかったか今でも心に刻まれています。

先輩からの一言で自分がいて良かった！と誇らしく思えました。私自身が大切にしている部分です。私一人で頑張れたのではなく、みんなで出せた数字だと思います。

## お客様との感動的な出来事がありましたか？

沢山のお客様から嬉しいお言葉、差し入れを頂き、その都度こんなに感謝される仕事につけたことが嬉しく思え、毎日満たされた気持ちで美容師が出来た12月でした。

その中でも自分が入社当初から応援してくださっているお客様から時計をプレゼントして頂きました。仕事中に使えるようにと防水機能も付いていました。

予約を取るたびに取りにくくなっているのが悲しさではなく、嬉しい！とおっしゃってくださいました。御来店時にお渡ししているメッセージカードを携帯カバーに入れてくださり、「これを見るたびしんどいことがあっても頑張れる！」と言ってくださいました。言葉や形に残るものを簡単に口に出したり渡すのではなく、意味や自分の気持ちをのせて贈ることを忘れてはいけないと改めて感じています。

## アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

12月本当に忙しくさせて頂き飲まず食わずの時間もありました。あまり後輩の前で弱音を吐きたくないのですが「もうちょっと無理かも・・・」と冗談ぼく発した時に、後輩から「あともう少しですよ！一緒に頑張りましょう！」と言ってもらいとても嬉しかったです。

お互い支え合って頑張れているなど実感しました。

新しいドライバーをお勧めした時に在庫がなかったのですが、お客様がお帰りになる前にオーナーが間に合うように運んでくれたことにも感謝したいと思います。

## 上司からのコメントをお願いいたします。

目標達成おめでとうございます！12月がスタートする時から必ず目標を達成してやるという強い決意を口にしていたのですが、有言実行できたことは本当に素晴らしく誇らしく思います。目標達成する為の綿密な計画というよりどれだけお客様を大切に思っているか！そして日々お世話になっていることへの恩返し行動が多く見られました。しっかりとした目標、それに対する準備、行動力、感謝、全てが揃った達成だったと思います。

今後も期待しています！

## あなたの夢はなんですか？

**300万スタイリスト お客様から愛される美容師**



woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	クワンルーパー	名前	京極 恵	年齢	41	
都市名	京都市中京区	住宅地or都心部	年数	20年	ポジション	ディレクター
最高記録	過去 246万6498円 → 今回 262万1544円					
客数	212名	単価	12365円	勤務日数	22日	
技術売上	195万2720円	店販売上	66万8824円	チケット類売上	なし	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

時短勤務になつてからの最高記録を達成しました。  
 12月前半の予約を埋める為に9月から5顧客、A顧客の方に、10月11月、12月の、  
 次回予約をお伺いし、破案にお客様の御都合の良い時間帯に来て頂ける提案を  
 お1本につき、3つ、4つ、5つと御予約取って下さりました。御都合がその月にフキにい  
 方には、1回別に来店周期の1週間前の日程をおススメしたメッセージを送りお誘い  
 をしました。できるかきりの御予約をお取りする為、同時刻や15分おきで御予約を  
 取るなどの工夫。忙しくなるとアシスタントの表情がこたえるので忙しい時こそ、声かけを意図した  
 日本調不良や都合が悪くなるお客様がいらしゃると予測していたので、キャンセル待ち  
 の御予約をお伺いしてすぐにキャンセル変更などあれば、御連絡し、できるだけ  
 予約の取りこぼしがない様工夫。復合メニューのタイムUP! カットカズ、カット10-20時間半ど  
 カルテ枚数 336→332 (2021) (2022) ・来店サイクル 5,12回→5,42回 総単価 122,50円→124,89円 (2021) (2022)

次回予約を

カット10-20時間半で

お客様との感動的な出来事はありましたか？

御自宅から1時間半かけて2週間1回来店下さるお客様が12月も沢山来店下さり、  
 「私はここに107をもらいに来てるよ。歩けなくなるまで一生通うからね」と言って下さり  
 スタッフにお菓子を手に持ってきて下さった事です。コロナ禍で中々来店されず、心配だったので  
 2021年のクリスマスプレゼントにお渡しした電子湯たんぽの事を合間に、毎回、  
 「湯たんぽうれしくて毎日使っているよーありがどうね!」と御礼を言って下さるのも  
 とってもうれしいです。私達もお客様からあったかい気持ちを感じています。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

マスタリストが「クワイ店居南なので私達が夕方帰った後のおそうじや開店準備など」いつも  
 本当にフォローしてくれています。アシスタントも少ない中、工夫して予約を回してくれたり、  
 スタイリストも放置タイムや少しの空き時間にカートフやブローなど、お手伝いしてくれました。  
 1着ありがたかったのは、12月に1人もスタッフが「日本調不良でおイネみしなからた事です」

上司からのコメントをお願いいたします。

いつも先輩にカッコイ背中を魅せてくれてありがとうございます!! 目標には小昔くも28,456円  
 足りなかったですが過去最高記録は更新できて良かったです! 次回予約を強化し、技術のタイムUP  
 に力を入れた事で、時短重労働でもまだまだ可能性を広げていける事を示してくれたのにお  
 文喜びです! そしてお客様と楽しく笑い声が溢れるサロンの姿がステキです  
 これからもますますカッコイ背中を魅せて下さい!

あなたの夢はなんですか？

クワンルーパー (サロン)  
 スタッフ全員の夢が「ロウ場所」になる事! お客様から必要とされ続けるサロン  
 になる事。

宣言通り 笑いにあふれる12月になりました。  
 参加させて頂きありがとうございました!



# woddy chicken 最高記録レポート2022



サロン名	NAP hair scoya	名前	櫻木保徳		
都市名	愛知県日進市	年数	20年	ポジション	店長
過去最高記録	総売上¥4,720,199	⇒今回	総売上¥5,310,129		
客数	305名	単価	17410円	勤務日数	26日
技術売上	¥2,458,332	店販売上	¥ 791,797	チケット類売上	¥2,060,000

## 最高記録をどうやって達成したか？

### 技術売上

- ①夏から次回予約の準備をして予約コントロールをしてきました。昨年とは違い11月末に12月の予約が40%前後だったのが50%まで埋まっていたので少し安心しましたが油断ができなかったため毎日の客数を追うのだけに終わらず毎週末には予約件数が週毎に増減がどれだけしているかを確認した上で目標達成できそうか予測していきました。
- ②チケット販売が売上の約45%でした。自分だけではこの販売数を出す事はできずアシスタントの力があっての事だと思います。
- フィードバックとしては12月の予約が流動的なお客様に影響されないよう前半中盤後半に来店される周期の把握とお客様への意識付け、来店促進が必要。
- チケット類の販売がアシスタントへ引き継げるようスタイリストのオペレーション見直しと、販売後の単価落ちを防ぐメニュー作りの準備が必要。

### 店販売上

- ①以前からの福袋リピートのお客様へ向けてしっかりアプローチをしてきました今までの履歴があったのでアシスタントにも手伝ってもらえたので取りこぼしが少なくできました。
- ②シャンプーのセット販売はメインはアシスタントに手伝ってもらったので最後の念押しや商品の使い方フォローなどを徹底しました。
- フィードバックとしてはお客様が購入した後も満足や納得してもらえるような商品内容、商品セット内容、サービス内容をスタッフ全員で理解してお客様に伝えるまでが必ず次までにやり切らないといけないと感じました。それと年間でヘアケアの押し商品のオペレーションをアシスタントと一緒に作り上げてヘアケアの方法までスタイリスト、アシスタント、お客様のトライアングルで作り上げていくことを1年かけて課題にしていきたいと思います。

## お客様との感動的な出来事がありましたか？

朝一でいらっしゃったお客様が年末で退社するスタッフに向けての餞別と忙しいスタッフみんなにいつもの感謝として差し入れをわざわざ朝一で初めて聞いてタイミングもあったと思いますが営業後にわざわざもう一度来てくださって届けてくださいました。丁度忙しかったのもありましたが最後のお客様への対応に隙があり気が抜けている事があり丁度指導している時にいらっしゃったので、普段何気なく接している事が当たり前にならず少しの事でもお客様に喜んでもらえることを積み重ねていけばきっとどこかのタイミング、いろんな形で返ってくると感じ、スタッフと共有する事ができました。

## アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

アシスタントがチケット販売やシャンプーのセット販売が増えるくらい成長してくれてシャンプー指名もいただけるようになって助けてくれたり、12月はずっと助けてもらってばかりでした。よくよく考えればその時だけでなく常に誰かに助けてもらっていたりしている事により気づけるきっかけになったと思います。焦っている時や大変な時こそ自身の素が出てしまうものなので一緒に働く人への感謝を常に持ち、忘れないようにしたいと思います。

## 上司からのコメント

本当にご苦労様でした。  
 チケット販売が爆発したということは、次年もお越しいただけるお約束ですので、お客様との信頼関係ができている証拠ですね。  
 素晴らしいです。  
 背中を見せてスタッフを育てている様子が伺えます。  
 本当にご苦労様でした。

## あなたの夢はなんですか？

人を喜ばせるプロになる



woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	ワンワンルーナー		名前	岡 祥子	年齢	34
都市名	京都市	住宅地or都心部	年数	14年目	ポジション	スタイリスト
最高記録	過去 $\rightarrow$ 今回 920,174円 (総売上)					
客数	71名	単価	12,960円	勤務日数	16日	
技術売上	638,875円	店販売上	281,299円	チケット類売上	0	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

今年の4月に産休育休から復帰して、ママになって初めての12月を迎えまして。9月から、12月のご予約のこまをお伝えして、普段予約をとらないう方も取って頂いたり、2030のご来店数も取ってくださる方もいらして、嬉しい。今、産休に入っているスタッフのお客さんの紹介もあり、客数も最高記録を更新しました。物販は12月の物販キャンペーンで予約を取り、他にも、トリートメントやスパサマでいる方には必ずホームケアのご提案をして、買って頂き、2月にはビュグサイズを購入してご予約、事前のご提案をするステップもあり。更新することかできて。2月に限らず、お客さんによるアフターケアやセラピー施設に行くと次のご提案をしていて、2月にあわせてメニューの組み合わせをすることかできて。2月だからというのではなく日々の習慣化が結果にもつながると思いたい。2022年の9月に次回予約は92.5%で今まで最高でした。

お客様との感動的な出来事はありましたか？

ラストの時にシロコ 指名を頂いたお客さんで、私かスタイリストになってカットを担当させて頂き、産休育休後にも指名して下さっています。そのお客さんは15年ほどワンワンに通って頂き、12月の来店時に「岡ちゃんも美人やったのに、スタイリストもなって、ママもなって仕事して、そんな岡ちゃんのが成長を見てきて嬉しいわ。17もカットして来てありがたうわ。これからも岡ちゃんの変化を楽しみたいわ」と嬉しいお言葉頂いて、11年ほど来て頂き担当させて頂いて、このことが本当に嬉しかった。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

12月の頭に子供が1週間休んで、1週間お休みになり、そのことをマネージャーに話している日暮に、復帰して、初めての12月だから気合いを入れている、お休みに戻ったことすごく悔しくて泣いている日暮に「大丈夫、大丈夫。そうやってお仕事に復帰しての姿を子供も見て、後かうつなから、と上げられて、それから出勤で多日目で、お疲れを考えると、いい感じ。

上司からのコメントをお願いいたします。

いつもお客様と施術中に笑いながら接していて、お客様が本当に5分間の時間を楽しくおられるのが伝わります。4月復帰してから、子供の体調不良で、何度も急に出勤できなくなり、泣いた事も多々ありましたが、次回予約が安定してきた。平日も空き時間が増えたので、今まで通り、あたり前のことを一生懸命丁寧に習慣化して、仕事ももっと伸びると

あなたの夢はなんですか？

お客さんがワンワンに来て、キレイになって、12月にはワンワンが、ワンワンの時間が一番心地良く過ごせる時間と思って頂けるようにしたいです。

思っています  
3月も  
期待して  
あります♡

参加させて頂き、ありがとうございました。

2022年の12月は涙が止まらないうくらい、楽しかったです。

2023年も自分のステップアップのために頑張りたいです。



woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	Haulea by RT		名前	三宮 華乃子	年齢	21歳
都市名	高知県高知市	住宅地or都心部	年数	二年目	ポジション	レセプション
最高記録	過去 756,731円	➡	今回 904,891円	達成!		
客数	85名	単価	10,646円	勤務日数	23日	
技術売上	店販売上		904,891円	チケット類売上		

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

他のお店では実際に体験できない高額商品のドライヤーやアイロンを、実際に店頭にてお試しいただけることを売りにして、迷っているお客様に積極的にアプローチしていました。キャンペーン月とゆうこともあり、10月や11月に迷っていたお客様や当日迷っていた沢山のお客様が実際にドライヤーやアイロンを購入して下さり、一緒にアプローチしているスタイリング剤やアウトバスとの同時購入も叶いました。おかげで、客数は残念ながら目標ならずでしたが、店販売上目標と単価目標は無事達成する事ができ、過去最高記録を更新することが出来ました。

また、路面店とは違い、店販のみのお客様が沢山来店してくださりました。3月から今の店舗に配属になり、他の店舗とは違う接客を求められる面も増え、店販のみのお客様にどうやってHaulea by RTを覚えて頂くか。私自身を覚えて頂くか。とても悩んだ時期もありましたが、3月からコツコツ行ってきた声掛けや一人一人に合わせた商品の提案を続けながら、購入して下さったお客様も当日購入には至らなかったお客様も、レシートと一緒に一人一人の特徴やその時のお悩みや使っている商品、使ってみたい商品を実際に文字起こしして書いておくことで、次回来店して下さった際に感想やアプローチに繋げることが出来ました。

技術とは違い、具体的なカルテや詳しい情報は分からないので、その時に話す内容がすべての情報になるとゆうことを忘れずに今年も頑張っていきたいと思います。

今年こそは大台の100万円越えを目指します！

お客様との感動的な出来事はありましたか？

12月に会ったばかりのお客様ですが、ドライヤーやストレートアイロン、カールアイロンのほかにもオイルやボディークリーム等…。沢山の商品を購入して下さったお客様がいます。それらは一度の購入ではなく、12月中に店舗に4回も足を運んでいただき、前回購入した商品の感想を話してくださったり、お話の中で「おすすめしてくれたアイロンやオイルを使うことで毎日どんな髪型にして出かけるか毎日ワクワクしながら準備しています。ありがとう」と感謝の言葉をくださいました。店販のみのお客様はどうしても周期がない為、購入後の感想やフォローがしにくいのですが、何度も店舗に足を運んで下さり、とても喜んで頂いた体験と感想を実際に聞くことができ、年末の挨拶まで出来たこと。また来年も宜しく願いますとお客様の方から言って頂いたこと。忘れずに、今後の励みにしていきたいと思います。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

今月の売り上げ目標は80万円に設定していましたが、正直、過去最高記録とゆうのもあり、自分では達成出来ないんじゃないかと思っていた程、高い目標設定でした。お店全体の店販売り上げも昨年より下がっており、入社してまだ1年2か月でこの目標は無理だと、よく弱音を吐いていましたが、お店の先輩方や後輩からも絶対達成できる！とずっと応援してもらえたことで、最後まで諦めずに、無事目標が達成でき、無理だと思っていた目標の+10万円以上の結果が残せました。先輩方と後輩からの応援があったからこそ結果だと思っています。

上司からのコメントをお願いいたします。

2022年の後半にかけて、前よりも頑張っているな、私もがんばろ!!と思えるくらいの働き用だったと思います。アイロン、ドライヤーを購入しに来て下さったお客様にも、絶対にオイルやブラシなど。アプローチしていたのもそうだし、POPやディスプレイをただ置くんじゃなくて、考えながらしているのを見て凄いなと思いました。昨年よりも15万円ほどUPしているのも、単価が上がっているのも◎今年こそは100万円！ みんなで頑張ろうね~!!!

あなたの夢はなんですか？

一人一人のお客様にこの人が言うなら！と思って貰えるようなレセプション!!





サロン名	NAPhair		名前	吉藤葵	年齢	18
都市名	名古屋市	住宅地or都心部	年数	1年目	ポジション	アシスタント
最高記録	過去	90,860円	⇒	今回	330,327円	
客数	_____	単価	_____	勤務日数	23日	
技術売上	48,427円	店販売上	223,627円	チケット類売上	50,000円	

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

10月のチャレンジで12月のhappy bagの店販の勉強をパンフレットを用いてどの商品お客様に聞かれてもを説明が出来るようにしました。他にも12月で行ったピンゴをお客様に説明しながらhappy bagやBeauty ticketを12月に向けて種まきをし11月でご予約頂いていないお客様のご購入に繋げました。12月のスパキャンペーンをしていただいたお客様には使っていたブラシと新しいオリジナルシャンプーの説明を必ずしてご予約いただいていた商品にプラスしてブラシやシャンプーを購入頂くことも何回かあり技術、店販ともに数字を上げることができました。自分の中でオリジナルシャンプーを推し商品にしその商品を使ったらどんないいことがあるのか、他との違いなどを徹底的に調べました。入らせていただくお客様の電子カルテの購入履歴を確認してシャンプーを買っていただいたことがないお客様には1からベースになっているシャンプーの説明からし、happybag限定で4+1の企画をしていることを説明して買っていただいたことのないお客様もまとめ買いしていただいたりして店販目標達成出来ました。

お客様との感動的な出来事がありましたか？

夏袋に引き続き今回商品を買っていただいたお客様にメッセージカードをお渡ししていたら夏袋の時にしてお渡ししたメッセージカードを捨てずに持っていてくれて2枚目だねと言ってくれた事があり、とても嬉しかったです。スパのアプローチをしたとき葵ちゃんがしてくれるならと言ってスパをしてくれたお客様が2名いて初めて言っていただいたので嬉しかったです。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

自分も忙しいのに差し入れを買って下さった先輩や朝の申し送りが入りたいお客様がいたときに「代わる?」と言って代わってくれました。先輩も忙しいのに気を掛けてくれたり、仕事を褒めてくれる先輩方が多くて頑張ろうと思いました。

上司からのコメントをお願いします。

初めての12月で忙しい中10、11月とHBに関してすごく意欲的に行動が出来ていてすごくよかったと思います。その行動が自分もそうです。自店、他店のスタッフにもいいきっかけになっていました。今回の事を日々の中で実践して行ってください。

あなたの夢はなんですか？

NAPhairで自分のファンを作る





サロン名	NAPhair bocca		名前	池原愛結	年齢	20歳
都市名	名古屋市	住宅地or都心部	年数	2年目	ポジション	アシスタント
最高記録	過去	74,385円	⇒	今回	187,154円	
客数		単価		勤務日数	23日	
技術売上	84,800円	店販売上	102,354円	チケット類売上		

最高記録をどうやって達成しましたか？  
(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

今回、店販の目標が10万円で今までの自分だと店販自体ほぼ売ったことが無く、話し方やご購入の繋げ方などもわからなかったのですが、9月と10月に自分達2年生はローテーションをさせてもらって他店舗の先輩や後輩たちの店販のすすめ方や勉強方法を学び、気持ちの面でもこのままだと12月を迎えられ無いと思い気持ちを切り替えることができ、目標に達成することができたと思います。

また、各店で商品の売り上げ状況が分かりやすく、他店舗があげて頂いていたこともあり、すごい刺激にもなり、みんなが頑張っているのに怠けていけないという気持ちにもさせてもらいました。

お客様との感動的な出来事がありましたか？

1年生の頃からよくヘッドスパをさせて頂いている常連のお客様に、「ヘッドスパもシャンプーも気持ちよかった1年生の頃から見てるけどどんどん上手くなって、すごい成長したね」と言って頂いて、自分の成長を見てもらっている嬉しさとお客様の喜ぶ顔を見て自分もすごく嬉しかったです。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

沢山あるのですが、自分が目標達成することができたのは周りの後輩や同期、先輩方が頑張っている背中を見せてくれて、みんな盛り上げて沢山お客様にお話することができたこと、12月入る前に先輩に今の接客やシャンプーじゃあお客様は満足してくれないよ、シャンプーさせてもらう時心の中でこの人から指名をもらいたい！！絶対気持ち良かったって言ってもらうぞ！って気持ちで毎回シャンプーに入っている？って言って頂いた時、初心を忘れていたことに気付かされたこと、今できる技術をより磨いていかないといけないと思わせてもらいました。そのことがすごく自分の中では気持ちが変わる大きなきっかけです。

上司からのコメントをお願いいたします。

目標達成とギネス記録おめでとう！

去年はなかなか店販が販売出来なかったなか、一年間コツコツ努力して目標達成出来た事に感動しました。たくさんのお客様からも成長したねやいい子だねとお客様に愛されていてこれからの姿が楽しみです！来年は更に成長して必要とされる美容師になりましょう！

あなたの夢はなんですか？

美容室に行くのがお客様の癒しや、心のよりどころになれる美容師になることと「ただいまー」と言ってしまいうくらいアットホーム美容室になることです！



# woddy chicken アカデミー賞レポート2022



サロン名	AIR FLOW ANOTHER LAGOON店		名前		年齢	
都市名	大阪府豊中市	住宅地	年数	年目	ポジション	
最高記録	¥8069500		⇒	今回 ¥9628920		最高記録達成！
客数	701	単価 ¥13735	勤務日数			26

技術売上 ¥7076000 店販売上 ¥3246620

最高記録をどうやって達成しましたか？

(技術売上・紹介・店販・単価・リピート・次回予約などの最高記録)

最高記録に必要なのはスタイリスト全員の技術単価アップ、店販、予約の入れ方、1日の営業の回し方でした。技術単価に関しては4か月前から水素カラーによる単価アップをコツコツと続けていました。

スタイリスト一人一人がお客様にしっかりと説明をし提案できたこと、そしてそれが定着していくことが結果に繋がりました。

その他にも12月後半に「1年間頑張ったご褒美スパ」として単価の高いスパを予約して頂きました。店販に関しても毎日コツコツと店販ロープレを繰り返して、店販予約のトーク、新商品のプレゼン、推し商品のお勧めの仕方など様々な状況と実際にいらっしゃるお客様を想定してロープレを積み重ねました。予約の入れ方はどれだけ効率よく毎日を過ごすことが出来るかを考え、12月前半は若手スタイリストも含め、客数が取れるように予約を取り、後半は高単価を狙うように動きました。

1日の動きを朝イチや夕方はデビューリストスタッフにも入客のチャンスを与え、売上を上げることが出来るスタッフを総動員して営業に臨みました。

その結果、全体の8割近いスタッフが最高記録を更新することが出来ました。



お客様との感動的な出来事がありましたか？

スタッフの一人がやりたい！と言い始まったVIPのお客様に対しての全員からの寄せ書きブックがとても好評で、たくさんのお客様からお返事やお返しのお返しを頂きました。

中には今も部屋に飾ってくださっているお客様もいらっしゃいました。

それぞれのスタイリストがお客様に対してお手紙やプレゼントを準備していて、帰り際にお客様の笑顔が良く見られる日がとても多かった印象でした。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか？

本人や家族が体調不良になり、出勤できなくなったスタッフに対してのフォロー、休みの日にも関わらず自分のお客様が終わってからも手伝ってくれたり、若手スタッフが早めの昼食を取れるように調整をしてくれたり、上下関係なく栄養ドリンクや軽食の差し入れを自然と持って来てくれたりしました。12月に入る前にみんなで決めた「しんどい時でも自分だけでなく、あともう一人のことを思いやれるようにしましょう！」のテーマが行動に現れたと思います。

上司からのコメントをお願いいたします。

期待通りやってくれました！ 本当に素晴らしい記録だと思います！

12月に最高記録を何が何でも達成しよう！という店長恵介の想いに、みんなが必死になってついてくれたと思います。

計画的に物事進めるためにしっかりと準備をして、実行していくことが得意なLAGOON店ではありますが、みんなのお客様、仲間に対する「愛♡」があったからこそその結果、成長だったと思います。

スタッフ全員からのメッセージにはお客様も感動しかなかったと思います。みんなのレポートも素晴らしかった！

あなたの夢はなんですか？

どんな困難でもみんなで協力して乗り越えられることができる一心同体のチームになる！



以上です。ウツディ事務局 向井健介 第二部に続く…