

ウッディチキン／関西例会

『例会レポート 180』

日 程	2024年2月14日(水)
会 場	道頓堀ホテル 大阪市中央区道頓堀 2-3-25
参加者数	約名 100 内県外 18名
講演会内容	受付 17:30 開始 18:00～ 「アカデミー賞ハイパフォーマー会議」 タエビス 清水紀子さん エアフロー 北迫紗希さん ベストドレッサー賞発表！
懇親会	20時00分～ 同会場にて会食座談会スタート



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

今年初の定例会は関西例会。

久しぶりに100名の参加者で活気があり、みんなで想いを共有できました。

コロナ騒動から、約4年・・・長いようであつと言う間な感じもします。

今年は元旦から能登の地震からスタートしました。北陸支部の松村さんが震災直後から動いていただき、全国からの救援物資を運ぶ手配をしてくれました。結果として1週目から3週連続で被災地に全国の皆さんから贈っていただいた救援物資を届けることができました。

北陸支部の横関さんと富田さんそして長野支部の江原さん夫婦、本当にご尽力いただきありがとうございました。まだまだ救援活動は続くと思いますが、皆で力を合わせて進んでいきましょう。



関西支部代表モザイク佐藤さんから挨拶

私がウッディに参加してから17年の月日が流れました。当時は39歳でした(笑)

この17年間で、多くの人との出会いがあり学びがありました。今まで続けてきて本当に良かったと思います。

なので、今日の時間を積極的に使って皆さんも良き成長ができることを願っております。

ウッディ代表伊藤さんから近況報告

3つの実行委員

○アカデミー賞

12月の結果を3月の中部例会で表彰します。

そして3月リーグがもうすぐ始まります。

成果主義ではなく成長主義！を大切にしましょう

○韓国交流

無重力パーマの認定の講習会がありました。

○ボランティア実行委員

今日は能登半島に炊き出しのボランティアに行ってもらっています。(チゲ100食分+トン汁50食分)

2月17日に募金を届けてきます。258万円分⇒安井さんと一緒に届けてきます。

ボランティア実行委員長安井さんから

⇒17日に責任をもって被災者の方に渡してきます。



「アカデミー賞ハイパフォーマー会議」

過去のアカデミー賞の中から2名の方をピックアップして発表をしてもらいます。

個人とサロンに分けて選ばせてもらいました。

個人が、タエビスの清水紀子さん サロンが、エアフローの北迫紗希さんに発表してもらいます。

タエビス 清水紀子さん

「店販の心のリセットと取り組みについて」

タエビスのポリシー

タエビスのスタッフは今日の仕上がりだけでなく明日からのお客様の毎日を想像し責任を持てる美容師であること！ そのためにホームケアの大切さとアドバイスを伝える責任感を育む！ その信頼関係が作られることで私たちの理念にもあるスタッフの美容師の幸せ実感となり、お客様の美と夢を伝えることである。

店販の取り組み・・・365日1年を通してお客様の髪、お肌、頭皮の健康を私たちタエビスが責任をもって守ります

店販とは・・・サロンの考えを販売すること

お客様にとって・・・365日綺麗な髪、お肌を維持し毎日の生活が楽しめる

会社にとって・・・労働環境の改善、スタッフが働きやすい会社作りと永続

美容師にとって・・・信頼関係の構築お客様への寄り添いと応対における自信

商品売上達成・・・明日からもキレイでいていただける数、信頼していただける数

商品単価・・・ご自宅で再現性があるキレイな毎日を送っていただける数

購入者比率100%を目指す・・・お一人様おひとり様の理想に何が必要かを考える

お客様へのご提案・グランドルール

種まき⇒美意識アップ お伺い⇒リピート 背中押し⇒初めてみませんか？ほめる⇒お客様の安心

ほっとかない⇒履歴確認、使用料使用方法の確認、残量確認、売りっぱなしにしない

最後に一言⇒使ってみませんか？綺麗になるきっかけ作り

スタッフのロープレ 朝礼中に毎日1分ロープレを行っています。(心のリセットをする)

共感、寄り添い、理解、生活の一部、私たちの事を思い出してもらおう必要がある。【なくてはならない存在】

・ちゃんと言葉にして思いを伝える365日綺麗でいてほしい！

・市販のもので顔が浮かばない。顔、思い、言葉

・美意識が上がる。美容を楽しむ。綺麗になる喜び。



エアフロー 北迫紗希さん

「自分を越え続けるチャレンジへの想い」

2回の産休を終えてサロンワークに戻りました。出産と育児の経験はとても貴重なものとなりました。

私たちにとってのチャレンジ月…お客様のため？ 会社のため？ 利益を得るため？

そもそもチャレンジ月って何のためなの？

⇒自分自身の成長を図るため！ 3月と7月と12月

あくまでも過去の自分がライバル。目標数字とテーマを明確にする(客単価など…)

稼働カルテに対する取り組み

過去4か月のカルテ整理をして自分の仕事を振り返ることか始める。

- ・来られていない方への手紙
- ・次回予約を取られてない方へお電話・はがき・メール
- ・お客様お一人おひとりへの提案メニューを考える(スタイル・店販)



いつも思うことがあります。「次は約束されていない」「今日が最後かもしれない」という気持ちで接客ができているだろうか？ シャンプーから電話対応に至るまで細部にわたる内容をスタッフ全員で共有する。

私たち美容師側は、最高記録を出したいので予約枠を増やしたりスピードアップをして施術していますが、お客様の気持ちは… 規制予定や旅行前で綺麗にするとおきの日だとか、ゆっくりして沢山お話をしたいと思っている方もいらっしゃいます。チャレンジ月に起こるジレンマがあります。このづれを埋めるために最大限喜んで頂ける準備をすることに時間を使っています。

- ・技術とサービス・気持ちの良いシャンプーからアフターカウンセリングまでの技術。お出迎えからお見送りまでの声掛けや接客。
- ・手間ひまをかけたオンリーワンのメッセージやプレゼント。



賞をいただいてから、スタッフにも同じように体験してほしいと思うようになりました。

アカデミー賞を通して変わったことは、自分自身が好きになることが大切だと感じています。自分の事を認める事がお客様に対して信頼が伝わるのだと思います。レポートを書くときに、行動が本気だったのか自分と向き合う貴重な時間になっています。そしてたった一枚のレポート用紙で想いが伝わるのか不安になります。

最後に…

ウッディサロンの皆さんとともに目標を負い、日々努力する感覚が素晴らしい経験です。かつてなかったサロン同士の「共有」が実現した今みんなで戦っている心強さに感謝です。ウッディサロンメンバーでチャレンジやアカデミー賞を盛り上げていきたいです。

ベストドレッサー賞



モザイク 佐藤さん

エアフロー 糸永さん

クンケン 小嶋さん

以上3名でした。



懇親座談会





以上です。
ウディチキン事務局
向井健介