

ウッディチキン／中部例会

『例会レポート 140』

日 程	2019 年 3 月 13 日(水)
会 場	ミツイコーポレーション栄スタジオ 〒460-0008 名古屋市中区栄 3-7-9 新鏡栄ビル 6F TEL 052-265-8300
参加者数	約 123 名 (内県外 25 名)
講演会内容	受付 18:30～ 講演時間 19:00～21:30 テーマ「2019年のチャレンジに向けて！」 進行 髪書房(BOB NEXTLEADER など) 専務取締役 中尾 信一氏
親睦会	22:00～



ウッディチキン事務局

文章・写真提供／向井 健介

1 月から 3 月に変更になった 2 年ぶりの名古屋例会でした。

急に寒波が来て、気温が低くて寒かったです～

にもかかわらず、123 名の参加者が集いました！

今年から、中部代表がジグソーの増田さんからナップヘアの安井さんに引き継がれました。

新中部代表の安井さんから挨拶

今回は、2019 年チャレンジに向けてというテーマで内容を作りました。

各サロンから代表して、仕事内容(数字)などどうやって壁を破ったか？

代表して、6 名の方に登壇していただき語ってもらいます。



本部からの報告

① フィリピン活動の中で、マクマック君の手術代 60 万円寄付しました。

みんなで手術の成功を祈りましょう。

② あけぼの学園

学生がオリジナルで、オールインワンのゲルクリームを作りました。

販売価格 500 円なので、販売できるころはお願いします。

③ 今回参加できなかった、伊藤代表からの伝言

理想の美容師人生とは？

- ・「サロンに出勤すると常連客や生涯顧客で予約がいっぱいで、今日もいつものお客様が来店され笑顔でビューティーの会話をする。いつものお客様なので気心が知れていて適度なストレスで一日の営業を終える。」素敵な毎日じゃないですか。美容師という職業は「手に職を付ける仕事」です。その仕事の特徴はサラリーマンとは違い、お客様がいる限り定年が無くいつまでも働けるということです。そのためには幾つかの大切にしなければならぬ項目があります。

- *確かな技術と実力(リピート率)
- *生涯顧客(良い客層)
- *病氣しない(健康管理)
- *正しい価値観(人を大切にする)
- *善き仲間・友人(苦楽を語り合える友)

あなたの最高記録について

- ・自分の上り調子は自分で作るもの
- ・幸せを感じる力にもレベルがある
- ・自分を磨くことの大切さ
- ・グループダイナミックス(集団力学)という理論
- ・成長し続けるサロンとは成長し続ける美容師がいるサロン
- ・理想の美容師人生とは？

- *確かな技術と実力(リピート率)
- *生涯顧客(良い客層)
- *病氣しない(健康管理)
- *正しい価値観(人を大切にする)
- *善き仲間・友人(苦楽を語り合える友)

これからの時代、老後は自ら設計しておかなければ惨めな生活をするようになるのは明らかです。美容師という職業の良さは「**永く働ける職業**」です。

お客様があり売上げがあれば収入はあります。なので若いころから技術を磨き自分を磨く必要があるので。

自分の上り調子は自分で作るもの

- ・人生には誰も上り調子の時期があります。ずっと上り調子の人もいれば、10年15年で没落する人もいます。その差は何なのかという上り調子は自分で作るもの。常に向上心を持ちチャレンジ、時代への変化に対応し続ける人は自分で上り調子を作っていく人で、ちょっと上手くいくと油断し向上を忘れる人との差であります。

幸せを感じる力にもレベルがある

- 幸せというものもいうものも、これとよく似たところがあり、ずっと不平不満を言っている人もあれば、日々ちょっとした事に感謝の気持ち表現している人もいます。例えば、「幸せ君」という奴がいるとすれば不平不満の人には近づかず。日々感謝の人の所に集まってくる。何故なら日々感謝の人の所の方が一緒にいて心地良いからだ。いま幸せ君という例えをしたが「幸せ君」とはその人も周り集まって来る人脈の事でツイてる人の周りにはツイてる豊かな人が集まり不平不満の人の周りには不運な人が集まり嘆き慰めあうという事になる。

グループダイナミックス(集団力学)という理論

・ 今回のゲストは髪書房中尾専務です。

最高記録の特集は2009年に月刊BOBで始まりました。

グループダイナミックス(集団力学)という理論でスゴイ人達がいるサロンからは次々にスゴイ人が育ち、しょぼい人達しかいないサロンからはドンドンしょぼい人達が育つ、という理論でこれは「ゆとり教育」と逆の「ガンバリ系の理論」です。グループダイナミックスを始めて段々とレベルが上がり100時間レッスンをする美容師が登場した頃はよく語られたのが「時代に逆行している」とか「長時間の練習をしても意味がない」「労働基準監督所に何も言われないですか」とか...。3月号の特集記事を読んでも分るように頑張ってる美容師が結果を出し講師中傷するだけで何もしなかった人達は伸び悩む。という事になりました。だいたい時間外労働手当が出なければ練習しないとか、何もせずに頑張っている人達を講師中傷するとかという人間は昔も今もいたんです。美容師は自ら自分の人生を切り拓くために技術を磨く職業なのです。いくらサロンでホットペッパーなどの広告を打って新規客を呼んでもらっても練習しない人は下手だからお客様がリピートしないのは当たり前です。

自分を磨くことの大切さ

- 長い時間をかけて技術を磨くことの大切さを訴え続けてきました。スタイリストデビューするのに5年かかるのが当たり前になりだした当時、アシスタントの月間練習時間を調査したところ20時間以下の人がほとんどでした。
- 結局、ろくすっぽ練習せずにデビューまでの期間が長くなり未熟な状態でデビューするので売り上げの壁にぶつかり辞めて行く人。これは育てる側の指導者にも問題がありました。衝突を恐れて本当のアドバイスが出来ない。辞められると困るから言わない。そのような環境で育った人がその時には辞めなくても何年後かに辞めて行くのです。

成長し続けるサロンとは成長し続ける美容師がいるサロン

- 人口が増えていた時代これまでの美容室経営は、経営者が銀行や資本家からお金を集めて店舗を出店することにより大きくなって来ましたが求人難の現代、いくらお金を集めてもスタッフが集まらない、育てるのに5~6年かかる、すぐ辞める、という状況なので大きなサロンの出店が止まっています。
- そればかりか最近は大きなサロンが低価格帯や面質的雇用条件で中途採用をドンドン雇い入れて経営するというような、質の追及ではなく価格戦略や雇用条件での経営が主流になり業界のレベルダウンになってきています。
- 時代の分岐点にはこのような現象が現れるもので今までのやり方に行き詰まり、もがいている様子がうかがえます。

第1部

株式会社ビューティープロ

IT/ICT 情報担当

細野 元氏(ほその はじめ)

プロフィール

求人コーチ育成講座、SNS リクルーティング講師

職業紹介責任者

HP、SNS 等のデータアナリスト(データストーリー)

パソコン、スマホなどの IT ガジェット類が好物

スマホ 8 台持ち歩きしている。

現在の SNS 関連を、複数のデバイスや OS の種類にあわせて研究している方です。

凄すぎてやばいです・・・

最近の SNS は種類が様々なようで、ほとんどのユーザーが目的に変えて利用しているようです・・・

その特徴に合わせての利用法など分かりやすく解説していただきました。



Beauty Pro SNSのAI運用

フォロワーになってもらうまでのフロー（待ちの戦法）

【課題点】このフローではユーザー側から「検索」される必要があり、競合他社などほかの投稿に埋もれてしまうため、工夫が必要となります。そこで、検索される以外の方法としてこちらからアプローチすることを考えます。（1、オレンジ色の部分）

13 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

AIの利用についてのご注意

弊社では、AIによる自動運用を**非推奨**としております
理由：
Instagram社は、自動いいねや自動フォロー等を規約で禁止事項としています。
また、今後、Instagram社は自動いいねや自動フォロー等をしてしているアカウントの一時凍結や永久凍結など処分を厳しくする方針です。
ご注意：
AIを使用したことによるトラブル等が発生しても、弊社（株式会社ビューティープロ）では一切の責任を負いません。

15 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

フォロワーになってもらうまでのフロー（攻めの戦法）

【課題点】このフローではサロン側からユーザーにアプローチする点が、前述の方法と違うところですが、人の手で行うには、時間がかかります。（1、グリーン色の部分）これをAIで自動化します。

14 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

AIによる「フォロワー」獲得 仕組み① #Likes の例

16 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

AIによる「フォロワー」獲得 仕組み① #Likes の例

17 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

カテゴリ	機能	概要	評価	#Likes	LIM
使いやすさ	自動いいね	アカウントを選び自動的に「いいね」を押してくれる	○	○	○
	自動フォロー	アカウントを選び自動的に「フォロー」を押してくれる	○	○	○
	自動コメント	アカウントを選び自動的にコメントをする機能	×	○	○
	自動アンフォロー	アカウントを選び自動的にアンフォローする機能	○	○	○
価格	月額プラン	月額で自由にコメントを作成できる	×	○	○
	広告	利用しやすい価格設定かどうか	○	△	○
ターゲット	詳細ターゲット設定	ユーザーに対してアクションを行うかどうかの指定	○	○	○
	コミュニケーションターゲット	該当アカウントをフォローしているユーザーに対してアクション	×	○	○
サポート	ターゲット分析（人口構成）	適切なターゲットの絞り込みを自動的に行う	×	○	○
	エリアターゲット	特定の位置情報取得機能を使い自分のターゲットエリアに限定してアクションを行う	○	○	○
安全性	アカウントプランナー相談	様々な不明点をアカウントプランナーに相談	×	○	○
	電話対応	不具合を電話で相談することが出来る	×	○	○
安全性	連絡リスク	アカウントの凍結の事例が少ないかは、その心配がない	△	○	○
	連絡リスク	アカウントの凍結の事例が少ないかは、その心配がない	△	○	○

19 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro SNSのAI運用

AIによる「フォロワー」獲得 仕組み② LIM Japan の例

18 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro LINE@運用

アンケートに見るLINE@の有効性

Q. お店/会社への問い合わせ方法として、あなたが一番便利だと考えるものは？【複数回答】

Q. 「LINE」で問い合わせができないお店/会社に対して、問い合わせができるお店/会社の方を「よく利用する/よく買い物をします」ことはありますか？

■最も便利だと感じる問い合わせ手段は、「LINE」と「電話」が同率一位

■4人のうち3人のユーザーが「LINE」で問い合わせができない店舗と比べ、できる店舗の方をよく利用すると回答

20 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro LINE@運用

アンケートに見るLINE@の有効性

Q. お店/会社「LINE」で問い合わせできると便利だと思うのは、どんな問い合わせをするときですか？【複数回答】

■場所や時間を気にしなくてよい、「LINE」の手軽さが評価されている

21 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro LINE@運用

アンケートに見るLINE@の有効性

Q. 「LINE」で問い合わせができないお店/会社に対して、問い合わせができるお店/会社の方を「よく利用する/よく買い物をします」ことはありますか？

■4人のうち3人のユーザーが「LINE」で問い合わせができない店舗と比べ、できる店舗の方をよく利用すると回答

23 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro LINE@運用

アンケートに見るLINE@の有効性

Q. お店/会社「LINE」で問い合わせできると便利だと思うのは、どんな問い合わせをするときですか？【複数回答】

■「LINE」で問い合わせができると便利なのは「来店予約」や「空き状況の確認」など

22 60019 BeautyPro Co., Ltd.

Beauty Pro LINE@運用

アンケートに見るLINE@の有効性

「1:1トーク」を使い始めて、効果を感じた割合

（効果実感者が）感じた効果の内容【複数回答】

■84%の店舗・企業が「1:1トーク」の効果、30%の店舗・企業が既存客の継続率・リピート率の向上を実感

24 60019 BeautyPro Co., Ltd.

テーマ「2019 年チャレンジに向けて！」

ナビゲーター 髪書房 中尾真一氏

プロフィール

1971 年 北海道函館市生まれ

1995 年 女性モード社入社

2000 年 「美容の経営プラン」編集長

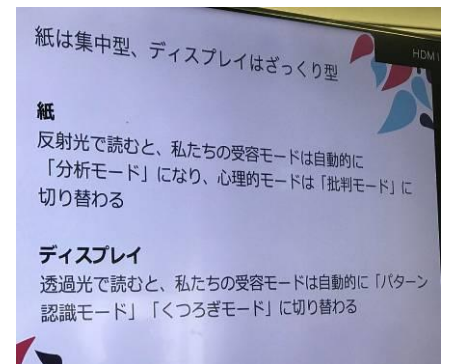
2005 年 「HAIR MODE」編集長

2009 年 執行役員・大阪編集部編集長

2011 年 髪書房入社 取締役

「NEXT LEADER」編集長

2017 年 専務取締役



2018 年の最高記録を何をやりましたか？

①【ビューティサロンモリワキ 交野本店 川村沙知子】

チャレンジ

12 月自己ギネス更新にチャレンジして、目標総合売り上げ 250 万にしました！

目標

技術売り上げを 210 万

店販売り上げを 40 万

にして技術、店販どちらも自己ギネスを超える様に目標を立てました。



準備・工夫

9月から12月までの計画を立てその計画を見ながら
マネージャー方に面談して頂きました。

計画の中で、失客原因を調べて自分は何が不得意なのかを
分析して、50代、60代の大人女性の技術スタイルとカウンセリングでの提案が足りない事が見えてきました。
そこで、マネージャー方に朝練をみて頂き、カットとカウンセリングレッスンをしてアドバイスを頂きました。
店長7人全員が同じ事をして頂き、計画の進行状況等もみんなで共有しながら進めたのでみんな頑張ってるから私も頑張ろう！の気持ちで頑張る事が出来ました！

個人の事だけでなく、店の事で、

- ・昨年伸びなかったプレミアムチケットの販売
→ ＊10月からプレミアムチケット予約開始。
＊チラシをお客様に渡して考える時間を作る。
＊各個人目標枚数を決めて責任感を持たせる。
- ・12月の前半に予約を入れて頂く
＊10月から12月15日までに次回予約取って頂くと5%オフになる特典。
- ・10.11.12月だけの季節商品販売。
- ・12月だけ人気スタイリング剤 20%オフ販売。

途中での工夫

- ・1週間事に目標に対してのプラスマイナスを朝礼で発表。
- ・何を頑張っているお陰で売り上げが上がっているのか、何を頑張ればもっと売り上げを上げれるのかを発表。
- ・アシスタントを盛り上げる為に、人気商品を朝礼でロープレレッスン。販売してやる気が出てモチベーションを下げさせない。
- ・忙しい中でも一声だけでもかけてスタッフとコミュニケーションをとる。

“次回予約キャンペーン”が生む12月への安心感



ビューティサロン
モリワキ
交野本店
(大阪府交野市)

総売上 **1,412** 万円

技術:1,240万円／店販:172万円
スタッフ数:17名(スタイリスト
10名、アシスタント7名／内パート3名)

2017年にも行ったモリワキの「次回予約キャンペーン」。前回は準備が遅くなったという反省を受け、今年は10月・11月の2カ月で12月30日までの予約表をうめる、という目標を掲げて11月末までに500名の事前予約を受け付けることができた。また、10・11月の店販・シャンプーとカラーの指名・レッスン時間の1位を決める「アシスタント総選挙」を開催。2カ月でしっかりと力をつけたアシスタントが、12月の躍進をサポートした。



結果

事前に、プレミアムチケットや、季節商品を 10 月から伝える事で、お客様が考える時間が出来て購入に繋がりました。

12 月の忙しい時に伝えるより事前に伝える事で、「いかがですか？」だけで良かったのでレジが時間短縮になった。

12 月だけ人気商品を 20%オフで販売する事でお客様の購買意欲が増えるのとスタッフみんながお伝えしないとお客様が損をする！の気持ちでアプローチが増え販売率が上がった。

12月最高記録報告書 H31-2-1								
交野店								
目標	技術	1165万	店販	185万	総合	1350万		
実績	技術	12,395,090	店販	1,726,730	総合	14,121,820		
準備できた事	12月前半の予約を埋める。							
資料やグッズを提出してください	プレミアムチケット予約。299名。							
	ポスティング3500枚 返り8名							
	20%OFF商品の紹介pop							
	失客分析							
	提案イメージシート							
	もっと頑張れるメニューの強化 ハニーバック エルカラ							
	福袋商品の紹介。⇒ 10・11・12月それぞれ盛り上がる商品が違って飽きなかった。							
準備できなかった事	1提案イメージシート 全員は出来ていない							
	2各スタイリストオリジナルメニュー表。							
なぜ出来たのか出来なかったか	1・2準備の声掛けが遅かった。							
	会社全体で早くから準備が進んだので乗っかってやりやすかった。							
	青山マネージャーの計画表が身近で自分に当てはめやすくお手本にしやすいかった。							
	マネージャー方のお陰でまず、自分が動いたのでみんなに話しやすかった。							
	アシスタントBSM総選挙のお陰で店販アプローチがしっかり出来た。							
	アシスタント、試飲試食率先して行動してくれた。							
12月の状況	技術	店販	チケット		技術	店販	チケット	
	正子先生	1137650	290830	23	鳥井	571420	60090	11
	川村	2102840	407790	70	西村	1250970	99500	29
	濱田	2586630	224960	79	北園	1210930	185560	32
	浦	1119970	73590	54	木村	623410	29440	13
	黒木	1453500	130230	18	末竹	299240	61900	6
	昨年	今年						計335
	総客	1370	1347					
	総単	9361	10484					
	技単	8020	9202					
反省	全員昨年超えました☆							
	プレミアムチケットが昨年に比べて88⇒335販売しました。お知らせが早く出来たお陰。							
	次回予約で前半埋まったので後半電話連絡をして予約取れた。次回予約の大切さわかった。							
	前半から予約が埋まるという忙しさで全員が協力して仕事が出来た。							
	アシスタントも忙しくても会話が出来ていたので店の雰囲気良かった。							
	事前にお知らせしていることが多かったのでレジがスムーズだった。							
3月に向けての準備	タイムアップ対策考える。							
	メニュー提案しやすいpop							

H31-2-1伊藤氏店長会議資料

H31-2-1伊藤氏店長会議資料

12月最高記録報告書 H31-2-1						
氏名 川村店長						
目標	技術	210万	店販	40万	総合	250万
実績	技術	2,102,840	店販	407,790	総合	2,510,630
準備できた事	10月から12月の次回予約を埋める。					
資料やグッズを提出してください	プレミアムチケットのお知らせと予約。 10月から福袋の紹介。 20%OFF商品の紹介。 付箋の活用。 マネージャー方による技術、カウンセリングレッスン。 集客のお便り。					
準備できなかった事	1 提案イメージシート 2875000⇒2560000まで 2 オリジナルカウンセリングpop 3 プレゼント 4 技術レッスン					
なぜ出来たのか出来なかったか	1 普段からの技単をもっと上げておかないとメニュー提案しても頂けるか予測がつかなかったのでメニュー数が少なく人数が足りなかった。 2 1人1人に合わせたメニューを考えた。付箋に記入。 3 準備するのが遅かった。ウエルカムカードに気持ちを込めた。 4 後回しにしてしまった。レッスン計画立てていなかった。					
12月の状況	プレミアムチケット予約54冊 実績70冊 プラスメニューのアドバイスをお客様の悩みに合わせてアプローチ。付箋。 店販お客様のシーンに当てはめてアドバイス。 ケアライズ マグネティックフロー 20%OFF商品 商品の100%オンカウンセリング 10月から福袋を紹介したので購入が早く20%OFF商品と被らなかった。12月まで考える時間も出来た。10月272840円 11月298370円 12月407790円					
反省	カットタイム・WDタイムアップのレッスン。 普段からのメニューアプローチで次回予約まで取って頂く。 次回予約の強化。 引継ぎアシスタントのオンカウンセリング。					
3月に向けての準備	2月10日までに提案イメージシート 2月25日までにお便り 次回提案して金額まで伝える 紹介券2月200枚発行 カットタイム・WDタイムアップレッスン 次回予約50%にする					

H31-2-1伊藤氏店長会議資料

②【クンクンルーホーライシー店 岡祥子】

2018 年、12 月

総売上目標 200 万

に対して

結果が

2107530 円

と+107530 円上げることができ

自己最高記録も更新することができました✦✧



技術売上、物販売上ともに最高記録を更新することもできました。

12 月に向けて

毎年お客様に《今年も一年ありがとうございました》

という想いを込めて

感謝 DM をお出しさせて頂き、それを見て来てくださった方もいらっしゃいました。

ご来店してくださった時に DM のお礼を言ってくださったり、クリスマスツリーがなかったから玄関にずっと飾ってるって言って頂きすごく嬉しかったです✦✧

12 月に1回の来店だけではなく、2回3回と来店して頂けるようにメニューを分けてきてくださいとお伝えして 17 名の方2回以上来てくださりました✦✧

次回予約のことは8月からお伝えすることを心がけていたり、年末年始のお知らせもポップを作り、8月末からお知らせさせて頂きお客様にも意識していただけるようにしました。

売上は特に物販が目標に対して、+137040 円あげることができたのが大きいと思いました。

11 月にビック物販の予約販売を告知させて頂き、その予約をしてくださった方が多かったのと、

12 月限定でスキンケアアイテムを 2 本以上ご購入の方は 10%オフの企画もお伝えすると購入してくださった方も多く、

シャンプーも普通サイズではなく、ポンプに切り替えてくださったり、クンクンオリジナルシャンプーも 11 月から販売していたのでそれもお伝えすると購入してくださった方もいらっしゃいました✦✧

あとは、オペレーターちゃん

(アシスタント)にお手伝いしていただく時に必ずお客様が気になっていることのワードをお伝えして、この商品の説明のお願いをしたり、

朝礼の時にこの方にはこのアイテムをオススメしてみるなどのコミュニケーションをとることを意識して、私の代わりに携わってくれている時も商品の説明をオペレーターちゃんがしてくれることで物販につながったのもすごく大きかったです。

さらにみんなで一丸となるために、毎週 4 日朝礼の時に 3 分はかって、

セットメニュー・スキンケア・ライシーおし物販・ケアメニュー

のどれかを選んでロープレをしていました。

ロープレをすることでお互いの言い方や、自分が知らないオススメの仕方を共有することで営業に活かすこともできました。

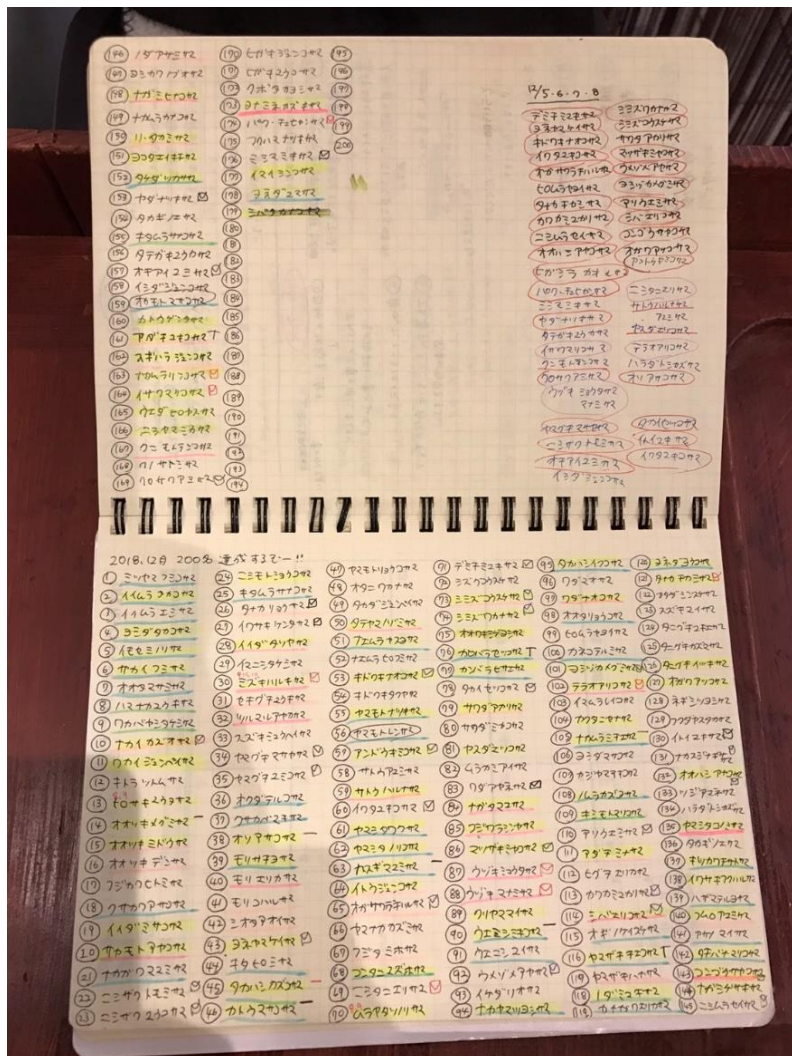
技術は、時間内には絶対仕上げることを自分で決めて
プラスメニューをお伝えして、いつもだったらスパされる方がダブルスパして下さったりなどいつもされないメニューをされるかたも多かったので
総単価も 11906 円と自己最高記録更新でき
+964 円上げることもできました。
技術のスピードは夏に終了した、1500 スタイルレッスンのおかげでタイムアップすることもできました。

悔しかったのは目標客数がマイナス 39 名で
客数を伸ばすことができなかったのもので、
2019 年は来店回数をあげるように次回予約の促しなどを徹底していきます。

過去最高記録更新ができた項目が 6 項目あったんですが、
合宿が終わってから
ずっと同じ店舗のスタッフに 12 月の目標を伝えて
ずっとその目標にいきたい、いきたいと口ずさばく言っていて、
同じ店舗のスタッフにはすごく助けられました、
《岡さんならいけます✧》
いきましょ✧と励ましの言葉もかけてくれて背中も押して下さったり、
他の店舗のスタッフにお手伝いをお願いしたりして
協力して下さったことで、
更新することができました。
決して自分 1 人だけの力でここまではいけなかったと思います。
たくさん協力して下さって本当に感謝です✧✧

そして、200 万の目標を達成できたことを
マネージャーとオーナーに伝えたら
飛び上がって喜んで下さったことが
何より嬉しかったです✧✧
まだまだ伸び代があるので
さらなる高みを目指してこれからも
記録更新していきます✧✧

*12 月入る前に書き出したお客様リスト
来られたらマーカー引いていきます。



*これは来られたら日にお客様の名前を書いたり、
来られていないお客様がいらっしゃったらこの日
にきてくださいと書いて引き寄せていました

(上)これはお客様に送った感謝 DM
です。
ひとつひとつ手書きとマスキングテ
ープを使って送りました。

The image shows a calendar for December 2018. The days of the week are written in German: Dienstag (Tuesday), Mittwoch (Wednesday), Donnerstag (Thursday), Freitag (Friday), Samstag (Saturday), and Sonntag (Sunday). The calendar is filled with handwritten Japanese text, including names, dates, and possibly sales figures or appointments. There are also some numbers and symbols written on the calendar.



③【e.m.a 美谷添まどか】(みやぞえ)

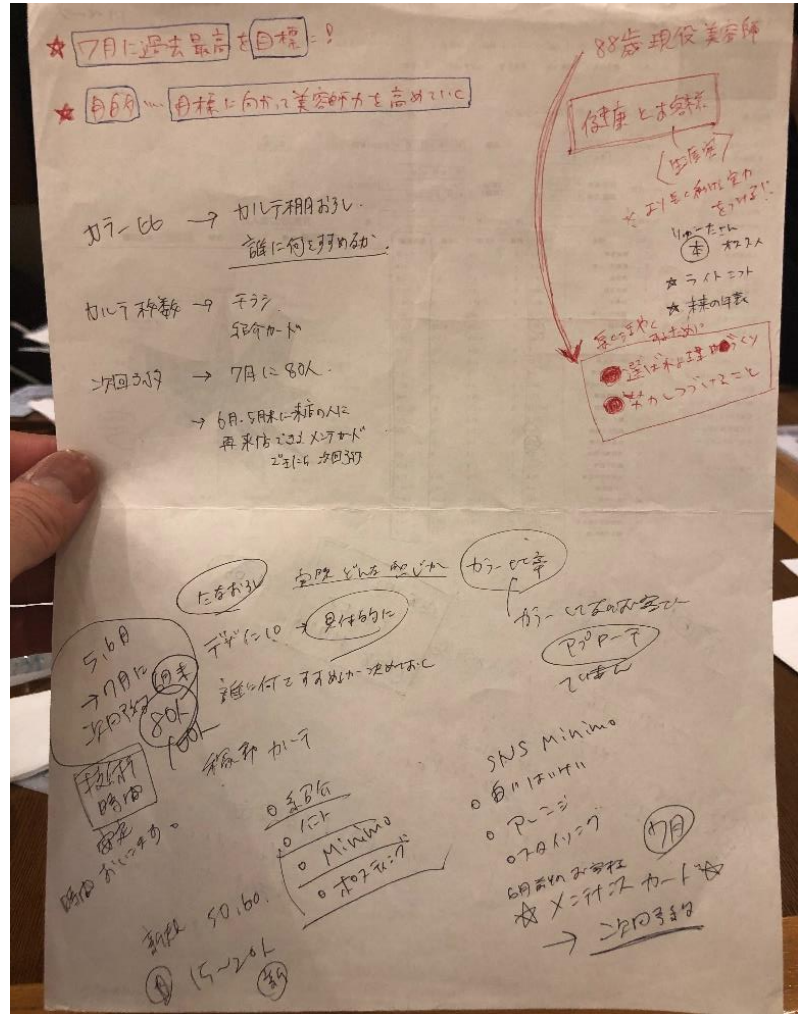
7 月過去最高の 180 万を達成出来たのは
お客様との距離感を近づけるための美容通信や
カウンセリングを変えたのと、提案イメージ表を
200 万くらいまで誰に何をすすめてそれはなんの
為かを細かく準備したからだだと思います。

12 月は夏とは違いそれらの準備をしなかったため
140 万ほどでした。
やはり準備が大切だと感じました！



美容通信はデビューしてから続けてきて初めは何も
変わりませんでしたがやっと最近になりリピート率
に変化ができました！年末のリピート率は新規 25%
くらいが 55%くらいへ、顧客は 85%くらいから 95%くら
いへあがってきました。お客様からの反応もよく、最初はすごいね！とかへえー！と言われるだけでしたが、
最近は毎回ありがとう！とか、毎回偉いね！なんてお礼やお褒めのコバをいただけるようになりました。お客

今後はフェイスパートナーと美容師と両立し更にお客様が生涯綺麗で輝いて生活していただけるような美容師を目指していきたいです。



[illegible]

ここにちは!! e.m.a の美谷添 まどかです!!
2ヶ月に1回の美容通信楽しみにしていただいている
お客様も日々、とてもうれしいです。今後も何かお客様の役に
立てればと誓っています。

夏は熱あり秋といふは... 食! 食欲の秋です。
私も食べるのが大好きでつい食べ過ぎてしまったり、
一人暮らしだと食べ物に偏ったり...
栄養を取りたいけれど取りすぎを心配している...
そんな悩みを私の救世主が登場!!!

トマト味 わかめ味 その名も 2415 タ ↓ ↓ ↓ ↓ おなか試飲 出庫まで♡

私にはいじ問答コーナーの
お友に食について!!!
月間カテゴリーに在り
お肌もキレイに スキンケア
食生活もなおさら健康に
上半身もお客様のまぶたが
毎日、楽しくサロニークで
ることでも喜ばれております。

今後はさらに 技術や知識を磨き 誠心誠意 ガイドさせていただきますのでよろしくお付き合い致します。(いつも最後まで読んでくださいます。)

Instagram madumyz トンチンガラム毎日更新 フォローお願いします!

こんには!! E.m.a ASSORT の美谷添まどかです!! 2019年もお客様の人生に寄り添える美容師になろう日々精進して参ります。2019年もよくお願ひ致します。

さて、冬も春番!! 寒さが身に沁りました... どこかにも 暖房と事をして、風が吹いてきます... 皆様の体調とお肌が冷くなりました!!

そこで今日のテーマは **スキンケア**!! 冬だから夏と同じスキンケアは必要じゃないかと? 冬には冬のスキンケアが必須!!

今日は美肌の大敵 乾燥肌に詳しいの女将をお伝えします!!!

オスス アイテム
 防腐剤フリー・安定剤フリー
 にケミカルのバリアキープ

celeste
 <セレスト>

ホホキールファンデの熱、おけない月経の熱、
 クレンジング、化粧水、美容液、クリーム、日焼け止め
 愛用しています!! **オスス** エッセンス 目指して乾燥中...

美肌、ホホキールファンデになりたい方
 セルマドリスを
 下塗り

1. 清潔に保て
 2. 保湿 乾燥を
 3. 紫外線にあたらない

オスス
 化粧水 → 美容液 → 化粧水
 というスキンケアで乾燥に負けない強い肌づくりをオススします!! 4も実際しているのだから相談も待っています!! 美谷添まどか

こんにちは!! e.m.a ASSORT店 TOP stylistの美谷添

です! 個人的な美容通信ですが”楽しみにしてくださる方が増え

美しい髪と
お顔は
美しい地肌
から!!!♡

e.m.a ASSORT

髪的美しさを育む地肌のセルフマッサージ (指が多い部位をマッサージしましょう。目安時間：各30秒)

- ☐ おでこのしわ
- ☐ 目が乾くやすい
- ☐ 頭皮が硬い
- ☐ 寝顔を崩れやすい
- ☐ 思春期の乾燥
- ☐ ストレスを感じやすい
- ☐ 首・肩の疲れ
- ☐ 両手・両足を長時間動かす
- ☐ 口周りがくすみやすい
- ☐ 手足先荒れが治らない

生え際 指の腹を生え際におき、つむじに向かって円を描くように引き上げます。

トップ 両手を組み、手のひらの付け根でハチを挟むように強めに引き上げます。

後頭部 耳上に手の平をおき、目ごつり部分をしっかりと握って円を描くように引き上げます。

後頸部 襟元のほかに鎖骨をおき、円を描くように引き上げます。

耳周り 両耳を、上・横・下方向へ引込ります。

顔全体 親指1本ずつ、左右の頬を縦向きに引き寄せます。

うれに思いましょ。さて暑日が続きますが皆様頭皮・地肌のマツサージを楽しみましょう!

上記は、カンタンに出発セルフマッサージの一例です。ぜひ参考までに...♡自分て"

出来ないと思ふ方はぜひ ハットスパがオススメ

です☆ ハニークラス ¥(620税別)

は プライス10分のカンタンなヘッドスパ

なので気軽に体験して下さいませ

そして今回のオスス×アイテ41は

<コアラ!!! イェイ!>スパスシリーズ

うおおいのおよびあかな頭皮と地肌でステキなお顔を再現して手に入れます♡♡ちなみにごら

のシリーズは私も愛用しております!! ぜひお試し下さい!!

AGING SPA
エイジングスパ

やわらかで
健やかな地肌を保ち、
ふんわり立ち上がる髪へ

Shampoo
トリートメント

地肌をやさしく洗い上げ、うるおいのある潤やかな地肌を保つ	滑らかな真鍮泡と超微粒子で血行促進、皮膚汚れを除去
エイジングスパシャンプー	エイジングスパクリアフォーム
300ml 2,800円	170g 2,800円
500ml 4,300円	380g 4,300円
1リットル 6,300円	

Scalp Mask
パック

地肌を保護し、やわらかでうるおいのある潤やかな状態を保つ

エイジングスパ リラックスマスク	
250g 3,800円	
500g 5,700円	
1kg 8,600円	

Leave-in Treatment
保湿ヘアトリートメント

うるおいをしっかり閉じ込み、健康な地肌を保つ

エイジングスパ リラックス ローション	
(無添加処方)	
100ml 2,800円	

④ 【e.m.a 勝本 裕】

どうやって売り上げをあげたか…

1 番は美髪メニューを去年の春に導入し、その当時は珍しい高単価メニューが SNS で上手く拡散出来てお客様の共感を得ることが出来たからだと思います！

コースメニューも作り、一昨年の年末の時は 240 万が過去最高でしたが去年の夏に初めて 310 万、冬に 340 万出来ました！

店舗移動を 4 月にしてお客様が離れてしまった中で美髪メニューとの出会いは自分にとって大きな出来



I 美髪チャージ
・科学の水を使ってキューティクル間にしっかりと栄養を与え、髪にツヤ・潤いを出していきます。
(月 1 がオススメ) **¥8,000(税抜)**

II クイック美髪ケアカラー
・カラー前にしっかりとトリートメントで前処理をして今までにない綺麗なカラーの発色・色持ちを体感出来ます。
¥12,500～(税抜) (M+¥500 L+¥1,000)

III 美髪チャージ+髪質改善トリートメント
・髪質改善トリートメントと組み合わせることによってより自分の髪質に合ったものをオーダーメイドで選んばせていただき極上の仕上がりになります。(月 1 がオススメ) **¥12,000～(税抜)**

IV 美髪アミノ酸ドアミノストレート
・クセが出るけど髪を傷ませたくない方、トリートメントで満足したことがない方、薬剤で髪がダメージして傷んでしまった方、特殊なブロー技法とストレートアイロンを通してアミノ酸で収れん・固定させて悩みを改善していきます。(3ヶ月に1回がオススメ)*ストレートパーマではありません。
¥32,000(税抜)

e.m.a
Excellence Model Association

e.m.a ASSORT 美髪チャージ 60 日間集中ケアコース
60 日間で 3 回の美髪チャージを行うことで集中的に髪質改善させて頂きます。

1 美髪チャージ ベーシックコース
(美髪チャージ+SP ブロー)
・集中ケアでより効果を実感。数を重ねるごとに艶と質感が向上します。
通常 ¥28,500(税抜) ▶ **¥20,000(税抜)**

2 美髪チャージ ホームケアコース
(美髪チャージ+SP ブロー+Auja ホームケア SP・TR250ml)
・集中ケア+ホームケアを同時に行う事で美髪効果を継続して実感できます。
通常 ¥35,100(税抜) ▶ **¥25,610(税抜)**

3 美髪プレミアムコース
(美髪プレミアム+SP ブロー)
・より質感を向上させたい、毛先のダメージが気になる方
・美髪チャージ+毛先の集中ケアで手触りと艶を向上させます。
通常 ¥40,500(税抜) ▶ **¥30,000(税抜)**

4 美髪プレミアム+ホームケアコース
(美髪プレミアム+SP ブロー+Auja ホームケア SP・TR250ml)
・美髪チャージ+毛先の集中ケア+ホームケアでプレミアムな質感を継続して実感出来ます。
通常 ¥47,100(税抜) ▶ **¥35,610(税抜)**

e.m.a ASSORT 美髪チャージ 60 日間集中ケアコース
60 日間で 3 回の美髪チャージを行うことで集中的に髪質改善させていただきます。

Before After

1 美髪チャージ ベーシックコース
(美髪チャージ+SP プロ)
・集中ケアでより効果を実感。数を重ねるごとに艶と質感が向上します。
通常¥24,000(税抜)

2 美髪チャージ ホームケアコース
(美髪チャージ+SP プロ+Aujua ホームケア SP・TR250ml)
・集中ケア+ホームケアを同時に行う事で美髪効果を継続して実感できます。
※SP・TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥29,940(税抜)~

3 美髪プレミアムコース
(美髪プレミアム+SP プロ)
・より質感を向上させたい、毛先のダメージが気になる方
・美髪チャージ+毛先の集中ケアで手触りと艶を向上させます。
※サロン TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥36,000(税抜)~

4 美髪プレミアム+ホームケアコース
(美髪プレミアム+SP プロ+Aujua ホームケア SP・TR250ml)
・美髪チャージ+毛先の集中ケア+ホームケアでプレミアムな質感を継続して実感出来ます。
※SP・TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥41,940(税抜)~

Before After

e.m.a ASSORT 美髪チャージ 60 日間集中ケアコース
60 日間で 3 回の美髪チャージを行うことで集中的に髪質改善させていただきます。

Before After

1 美髪チャージ ベーシックコース
(美髪チャージ+SP プロ)
・集中ケアでより効果を実感。数を重ねるごとに艶と質感が向上します。
通常¥24,000(税抜)

2 美髪チャージ ホームケアコース
(美髪チャージ+SP プロ+Aujua ホームケア SP・TR250ml)
・集中ケア+ホームケアを同時に行う事で美髪効果を継続して実感できます。
※SP・TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥29,940(税抜)~

3 美髪プレミアムコース
(美髪プレミアム+SP プロ)
・より質感を向上させたい、毛先のダメージが気になる方
・美髪チャージ+毛先の集中ケアで手触りと艶を向上させます。
※サロン TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥36,000(税抜)~

4 美髪プレミアム+ホームケアコース
(美髪プレミアム+SP プロ+Aujua ホームケア SP・TR250ml)
・美髪チャージ+毛先の集中ケア+ホームケアでプレミアムな質感を継続して実感出来ます。
※SP・TR の種類によって金額が異なる場合がございます。
通常¥41,940(税抜)~

Before After

昨年対比(総売)130%(昨年:¥2.616.671)

[illegible]

いとーさんの客層別失客診断シート				
サロン名		名前		
項目	去年		今年	
総失客数		人	125	人
男 性		人	55	人
女 性		人	70	人
～10代		人	15	人
20代		人	34	人
30代		人	35	人
40代		人	19	人
50代		人	12	人
60代～		人	5	人
新規失客		人	78	人
固定失客		人	47	人
メニュー別失客	カット カラー パーマ トリートメント	人 人 人 人	カット カラー パーマ トリートメント	人 人 人 人
曜日別失客	平日 土日・祭日	人 人	平日 土日・祭日	人 人
☐ *忙しい曜日に問題があるか?				
私が感じたこと・・・				
・20代、30代の失客多い。 ・新規失客が多い。 ・カット、カラー、パーマ、トリートメントの失客が多い。 ・カット、カラー、パーマ、トリートメントの失客が多い。				
これから実行すること・・・				
・20代、30代の失客を減らす。 ・新規失客を増やす。 ・カット、カラー、パーマ、トリートメントの失客を減らす。				

227 名に送って返りが 203 名でした。

227取 2055to2070 取						
提案イメージ表						
番号	商品名	原価	手取	手取金額	DM	未取引
1	名取	2055	2055	12000	✓	217
2	名取	2056	2056	7500	✓	21
3	名取	2057	2057	4500	✓	21
4	名取	2058	2058	8500	✓	21
5	名取	2059	2059	8000	✓	21
6	名取	2060	2060	72000	✓	21
7	名取	2061	2061	10000	✓	229
8	名取	2062	2062	3500	✓	21
9	名取	2063	2063	3000	✓	21
10	名取	2064	2064	3000	✓	21
11	名取	2065	2065	3000	✓	21
12	名取	2066	2066	3000	✓	21
13	名取	2067	2067	3000	✓	21
14	名取	2068	2068	3000	✓	21
15	名取	2069	2069	3000	✓	21
16	名取	2070	2070	3000	✓	21
17	名取	2071	2071	3000	✓	21
18	名取	2072	2072	3000	✓	21
19	名取	2073	2073	3000	✓	21
20	名取	2074	2074	3000	✓	21
21	名取	2075	2075	3000	✓	21
22	名取	2076	2076	3000	✓	21
23	名取	2077	2077	3000	✓	21
24	名取	2078	2078	3000	✓	21
25	名取	2079	2079	3000	✓	21
26	名取	2080	2080	3000	✓	21
27	名取	2081	2081	3000	✓	21
28	名取	2082	2082	3000	✓	21
29	名取	2083	2083	3000	✓	21
30	名取	2084	2084	3000	✓	21
31	名取	2085	2085	3000	✓	21
32	名取	2086	2086	3000	✓	21
33	名取	2087	2087	3000	✓	21
34	名取	2088	2088	3000	✓	21
35	名取	2089	2089	3000	✓	21
36	名取	2090	2090	3000	✓	21
37	名取	2091	2091	3000	✓	21
38	名取	2092	2092	3000	✓	21
39	名取	2093	2093	3000	✓	21
40	名取	2094	2094	3000	✓	21
41	名取	2095	2095	3000	✓	21
42	名取	2096	2096	3000	✓	21
43	名取	2097	2097	3000	✓	21
44	名取	2098	2098	3000	✓	21
45	名取	2099	2099	3000	✓	21
46	名取	2100	2100	3000	✓	21
47	名取	2101	2101	3000	✓	21
48	名取	2102	2102	3000	✓	21
49	名取	2103	2103	3000	✓	21
50	名取	2104	2104	3000	✓	21
51	名取	2105	2105	3000	✓	21
52	名取	2106	2106	3000	✓	21
53	名取	2107	2107	3000	✓	21
54	名取	2108	2108	3000	✓	21
55	名取	2109	2109	3000	✓	21
56	名取	2110	2110	3000	✓	21
57	名取	2111	2111	3000	✓	21
58	名取	2112	2112	3000	✓	21
59	名取	2113	2113	3000	✓	21
60	名取	2114	2114	3000	✓	21
61	名取	2115	2115	3000	✓	21
62	名取	2116	2116	3000	✓	21
63	名取	2117	2117	3000	✓	21
64	名取	2118	2118	3000	✓	21
65	名取	2119	2119	3000	✓	21
66	名取	2120	2120	3000	✓	21
67	名取	2121	2121	3000	✓	21
68	名取	2122	2122	3000	✓	21
69	名取	2123	2123	3000	✓	21
70	名取	2124	2124	3000	✓	21
71	名取	2125	2125	3000	✓	21
72	名取	2126	2126	3000	✓	21
73	名取	2127	2127	3000	✓	21
74	名取	2128	2128	3000	✓	21
75	名取	2129	2129	3000	✓	21
76	名取	2130	2130	3000	✓	21
77	名取	2131	2131	3000	✓	21
78	名取	2132	2132	3000	✓	21
79	名取	2133	2133	3000	✓	21
80	名取	2134	2134	3000	✓	21
81	名取	2135	2135	3000	✓	21
82	名取	2136	2136	3000	✓	21
83	名取	2137	2137	3000	✓	21
84	名取	2138	2138	3000	✓	21
85	名取	2139	2139	3000	✓	21
86	名取	2140	2140	3000	✓	21
87	名取	2141	2141	3000	✓	21
88	名取	2142	2142	3000	✓	21
89	名取	2143	2143	3000	✓	21
90	名取	2144	2144	3000	✓	21
91	名取	2145	2145	3000	✓	21
92	名取	2146	2146	3000	✓	21
93	名取	2147	2147	3000	✓	21
94	名取	2148	2148	3000	✓	21
95	名取	2149	2149	3000	✓	21
96	名取	2150	2150	3000	✓	21
97	名取	2151	2151	3000	✓	21
98	名取	2152	2152	3000	✓	21
99	名取	2153	2153	3000	✓	21
100	名取	2154	2154	3000	✓	21

1%off

税引後

¥3147370

¥3147370

¥3147370

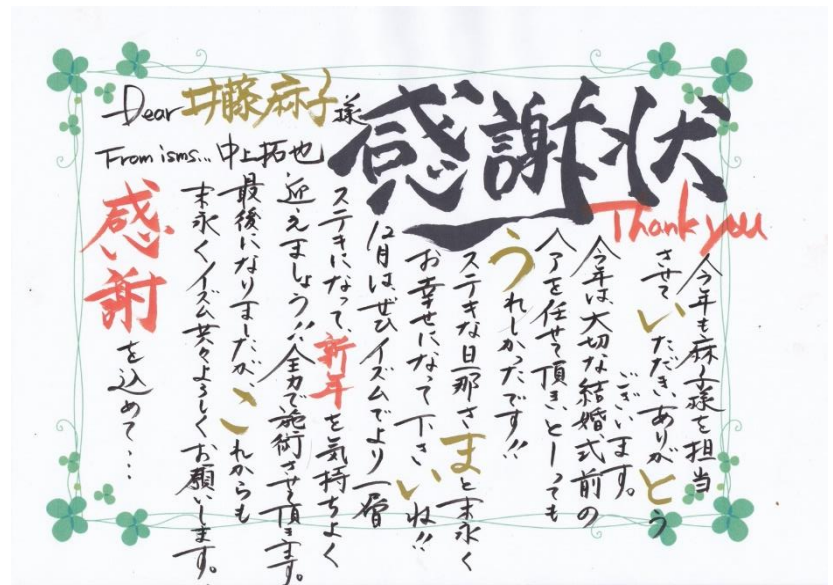
¥3147370

¥3147370

¥3147370

¥3147370

[illegible]



僕がやったことはとにかく自己分析して、毎月課題をもって取り組みました。

あとは感謝状で日頃伝えきれてない想いをつづりました！目標達成できませんでしたが、壁を越えることができた一年でした！

目標 2018年12月

かみばり目標 → 総売 400万 (販: 340万, 商: 60万, 客: 270名, 単: 9148円5)

昨年 → 総売 ¥2616,671 (販: ¥2099,172, 商: ¥427,499, 客: 201名, 単: ¥13,018)

達成するTo-doリスト ③

紹介客UP!! ~自分の努力でできることに挑戦する!!~ - 紹介客 月平均 10名 (現状平均 5名) - カレコ枚数 2018年12月 増点 500枚 (2017年12月増点 412枚)	ワクワク次回予約 - 早C(22時) = 27 = 平均1.1 男+女3次D増減~ - 次回予約率 50% (現状約30%) - リピーター率 既存 95% (群 92.5%) 新規 60% (群 42.9%)	不仕度7 コミットメント - お客様の来店回数 10/3/27増減~ - 総来店 平均 10,000円 (去年 98,553) - 店頭購買率 25% (去年 15.2%)
紹介客配布方法 - ターゲットとしおしは渡し方を考える - 近隣へ店舗に出店し 積極的にお客を呼ぶ - 本気で取り組む (2018年12月増点 500枚) - サポート体制を整える (2018年12月増点 500枚) - SNSを活用 (2018年12月増点 500枚) - 自分の強みを全面的に活かす (2018年12月増点 500枚)	賞金期限の百円 - 合計前に必ず次回予約 7/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/29/30/31 - 各都道府県年間売上ランキング	美しい未来を築くための2018年12月 - 自分への投資 → 勉強 → 成長 - 必死に頑張る (2018年12月増点 500枚) 2018年12月増点 500枚 2018年12月増点 500枚

⑥ 【ベルモード 坂好恵】

2018 年 12 月 最高記録です。

技売 585 万

店販 205 万

総売上 798 万でした！！

お店の総売上も 1402 万！！です。



**パートスタッフ大活躍により
スタイリスト4名で実現できた1,400万円**

Bellemode durée
(愛知県東海市)

スタッフ17名のうち正社員は5名。そのため活躍したのがパートスタッフだ。個別に出勤・退勤時間がさまざまな託児所スタッフは、スタイリストとアシスタントでカバーしきれない店販予約のチェックや受け渡しなど、子どもがいないタイミングでフォローにまわってくれる大切な存在。全員一丸となり、1400万円達成！

総売上 **1,402万円**

技術:1,098万円／店販:304万円
スタッフ数:17名(スタイリスト4名、アシスタント3名、セラピスト1名、レセプション1名、託児所スタッフ8名／内パート12名)

平成 30 年 12 月成功事例 1400 万円売り上げるコツ。

- ☆平成 29 年 4 月から、託児オープン。
- ☆パートさんを募集。
- 3 月から、10 月までに 10 人採用。
- 美容師 2 人ネイル 2 人保育士 2 人他 4 人。
- ☆12 月 20 日～30 日まで 10%off。
- ☆予約販売。
- ☆カラーチケット。
- ☆キラスイッチケット。
- ☆店販商品。くじ引き。
- ☆マッサージ 10 分 1000 円。
- ☆4 月から、全店日曜日休み。9 時 18 時営業。
- ☆毎年ベースアップ。
- ☆有休をしっかりとれる。

ベルモード 坂	2019年12月	
技術売上	¥5,929,930	
店販売上	¥2,059,441	
総売上	¥7,989,371	
客数	246名	(指名238名96.7%)
客単価	¥24,105	
2カ月リピート	87.40%	
6カ月リピート	96.10%	
店販購買率	93%	
カルテ枚数	394	
パーマ率	3%	
カラー率	62%	
ストレート率	2%	
トリートメント率	77%	
次回予約率	77%	
女性比率	75%	



ウッディ事務局 向井健介