

ご参考までに・・・理美容での経験

### 「答えは直接お客様に聞く」

最近では、理美容業界も不況業種になり、差別化による競争過激時代を様相しているようです。

しかし、何の業種であれ、能力を高めてお客様の要望に答える環境を構築しなければならないのは必然なのです。

そこで、環境構築にお金と時間がかかるから、これが「やっかい」なんです。 でも……。

### 要はかんたん・・・「答えは直接、お客様に」

#### 聞けばよいとは思いませんか？

お客様の要望する提案を「やっかい」と思うのであれば、それでは、あなたは何の目的で仕事をしているのですか？

ほとんどの理美容師は「お客さまの満足」のためとの

答えにいきつくはずです。

では、前話はここまでとして。

次は実践のサロンでの展開のひとつを紹介しますね。

## 実践編

……マイクロスコープを使用して、お客さまの頭皮・髪を観察して  
その症状にあわせ、アドバイスをしていき、施術していくことが  
重要に思えます。10年以上前からあったことですが  
ほとんどのサロンが失敗しているんです。

◎ここで、問題点なんです。

観察しながらアドバイスをするためには、勉強と経験など  
時間があまりにも長くかかり、実践はどうしてもあとになる。

◎ここで、即答です。

観察しながら「答えをお客様に聞け」ばよいのです。

信頼していない人に、アドバイスされても信用度はなしです、  
だから、お客さまに協力者となっていただき、一緒に  
よりよきアドバイザーとしての自分を育ててもらうのです。

**答えをききながら観察すればよいのです。**

◎ここで結果です。 2~3ヶ月後には、

観察しながら、お客さまへのアドバイスがなんとか、答えをききながら  
できるようになり信頼関係の構築のリズムになれてきます。

◎1年後には、

特に新規のお客さまは、観察されることから、いろんな情報を聞くことができ、また、わからないことは正直にお客様に尋ね、総合信頼に、たいへん喜ばれ、サロンの信用度が高く増し、価格競争とは無縁の差別化された、理想のサロンが構築されていきます。

理美容業界で必要なことは、病気の前兆・ストレス・髪のカケアなど多種多彩な状況で、頭皮と髪のプロとして、診断ではなく、ときには病院より身近な存在としてのサロンを確立しながらのアドバイスをいき、お客様の生活の手助けとなる位置づけが必要ではないかと思えますまた、私は、現実に、この形式のサロンの指導をしてきた経験から思うことであり、みなさんのお役に立てればと思えます。

バランス福岡 古賀政之

以上が、スコープを使用していくサロンのヒントです。

ここからは、当社のノウハウになります。

理美容業界のディーラーですから当然として、販売をしたいのです。

別に特別な契約などありません、ごく普通の卸取引を

していただければ、アドバイスは当然に無料で伝えます。

まずは、何からはじめたらよいか？スコープは持っている、

どうすれば、売上があがるのか？

爆発的な快進撃をするための美容室提案など

相談からはじめてください、それで興味があればでOKです。

(きびしいようですが、こちらからお断りする場合もあります)

(当社取引サロンの近くなどの場合などです)

ノウハウはすべて、私の頭に記憶されてるので

文書化はしていません、今後、忘れないためにも

作成していこうとは思っているんですけどね。

連絡先はページにありますから、メールでも電話でもOKです。

追伸

当社は九州・福岡を中心に活動しています、講習活動とサロン訪問に、日々毎日、忙しく活動しています。

今回、ビジネスパートナーの米満氏が出版される本のなかで私の紹介をしてくださいました、たいへん感謝しております。

その期待に、こたえるためにもこのレポートを作成したんです。

これだけ、情報・交通・輸送が便利になれば

北海道から沖縄まですみずみまでのサロンさまとお取引が容易にできる時代です。 （北海道から喜界島まで取引サロン有り）

私は・・・簡単にそれをいかす取引をしたいだけなんです。

まだまだ、小さい個人商店なんですよ、でも、だから小さいことまでフォローできるんです。

お客様がサロンを育てるように、みなさまのサロンが当社を育てていただきますようお願いいたします。

バランス福岡 古賀政之

追伸2.

さっそく、美容室からの意見がありました。

「スコープは結局、お客様がいやがるので途中でやめたんです」

「予想と結果がでないときがあり、はずかしい思いをしました」

上記のようなことですが、それは当然ある課題です。

私は、当然である課題は、ある程度ほぼ完璧にクリアしてます

でも、それは文書化にはしていない私のノウハウなんです。

別に有料ではありませんので、ご連絡いただければ

無料でお答えします。

縁を大事にしていきますので、ご遠慮なく相談してください。