

孔明先生の 行列ができる VOL.10 勝ち組サロン作り Season2

勝ち組サロンとは
関わるすべての人が幸せなサロン

昨年、本誌で大人気を集めた「行列ができる勝ち組サロン作り」。読者様から「もっと読みたい!」という熱いご要望を受けてシーズン2を連載することになりました。実際のサロン経営に役立つ具体的な内容をお伝えしていきます。



MIHARA KOMEI
三原孔明

レナード株式会社
代表取締役

PROFILE

現在自社サロンを全国11店舗運営し、これまで500店舗以上の運営コンサルティング、300店舗以上開業を経験。自社サロンにおいては、運営が滞っているサロンを買収し、スタッフを入れ替えることなく3ヶ月で売上げを5倍以上、1年後には10倍、2年で20倍を達成! 90%以上結果が良くなると評判のセミナーは毎回満員御礼です。

スタッフの理想に 応えられる環境づくり

エステティックはすべての業務を人がおこなう。究極のサービス業です。心のこもったサービスや取り組みがお客様の感動を生み、高い満足度となります。それがコンプレックスの解消、幸せな毎日に繋がっているのです。そんな満足度の高いサロンを目指すには、スタッフの質を高める必要があります。

弊社は閉店しかかったサロングループを買取り、スタッフを入れ替えることなく社員教育をおこなうことで売上を3カ月で5倍以上に成長させた実績があります。スタッフの業務に対する姿勢は、スタッフそれぞれの想いから生まれています。そのため、意欲的で向上心をもったエステティシャンは知識をどんどん吸収するため、結果的にサロン自体も成長していきます。スタッフをこのような人材に育てるために、弊社では「スタッフひとりひとりの使命、目的、理念を明確に作る」研修をおこなっています。ひとりひとりが理想のエステティシャン像をつくり、目標と計画をたてます。「私はこうなりたい!」と自分自身が将来の道を見出すことで強い使命感と向上心が生まれるのです。しかし、日々の業務にスタッフがかわれると、

強い思いが失われていくのも事実です。そこで、サポート体制をしっかりとスタッフのマイナード形成をはからなければいけません。月1回の全体研修では新人やパートも含めた全社員が1日かけて研修や次のステップに進むための研修会をおこなったりします。ひとりひとりの使命や目的を明確にし、行動や習慣レベルまで落とし込んだ内容をおこなうことで、全スタッフが高い意識を維持できるようにになります。

社員教育の基本は スタッフへの愛

社員教育は経営者からスタッフへの愛、だと思っています。売上を作るため、サロンを円滑にまわすための社員教育ではなく、経営者は「スタッフひとりひとりが最高の人生を歩んで欲しい」という気持ちをもたなければなりません。前号でもお伝えしましたが、スタッフとのコミュニケーションを取り、信頼関係を築くことで絆を強くしてください。そうすることでスタッフとサロンが大きく成長できます。「勝ち組みサロン」とは、そのサロンに関わるすべてが幸せに満ちたサロンです。多くの幸せを生み出せることこそサロン経営の神髄です。