

勝ち組サロンは何が違う？

勝ち組、負け組がはっきり分かれ競争が激化しているエステ市場で
500店舗以上の運営コンサル、300店舗以上の開業サポートを経験している
三原孔明代表取締役が、サロン運営の体制、集客、教育などの観点から
ノウハウを連載コラムでお伝えします。

孔明先生の 行列ができる 勝ち組サロン づくり

Vol.1



レナード株式会社
代表取締役
三原 孔明

PROFILE

レナード株式会社 代表取締役。国産美容機器メーカー営業部長兼、50店舗エステサロン取締役社長を経て2012年レナード株式会社を設立。サラリーマン時代に顧客サロンの成功・失敗事例を元に500店舗以上の運営コンサル、300店舗以上の開業サポートの経験、またサロン買取においてはこれまでに100店舗以上の経験を持つ。自社サロン運営においては、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カ月で売上5倍以上、1年後には約10倍以上ということもしばしば。年間5店舗以上のペースで展開。また現在、限定50サロンのコンサルをおこない、そのサロンは売上倍増、3倍は当たり前前の状態。現在、1年先まで予約で埋まっている。本誌広告でおなじみの全身脱毛15分脱毛機フェニックスは月間10台限定で販売し、現在は3カ月待ちという状態。理念経営、社員教育において定評だが、とくにマーケティングにおいては、その分野の世界的権威であるジェイ・エイブラハム氏から、エステ業界では唯一公認のインストラクター資格を与えられるほどの知識経験を持つ。

「エステ市場の現状

私は1年間で200人以上のサロンオーナー様とお話する機会があります。最近、よく聞く言葉に「昔は儲かったのに……」最近では昔と比べたら全然ダメです……というのがあります。以前に比べ売上が半分以下になってしまっている、過去の栄光と現在の状況の差に頭を抱えられているのです。10年前と現在は何か変わってしまったのでしょうか。現在のエステ経営は、まさに成熟期から衰退期に移行しつつあるマーケットの影響を受けています。成長しきって頭打ちになり、衰退がはじまるマーケットでは、少数の大手企業が大部分の市場シェアを獲得し、拡大を進めていき、そのほかの多くの企業は生き残ることを第一目標としたビジネスサイクルになる期間なのです。

具体的にいって、たった10%の勝ち組サロンが、市場全体の90%の顧客を取得し、残りの90%の負け組サロンが、たった10%の顧客を分け合っているという状況になってしまっているのです。勝ち組サロンは新規獲得、追加売上紹介顧客をどんどん増やし続けさらに力をつけて発展をします。一方、負け組サロンは新規顧客が減り、顧客離れ、売上低下、スタッフの離職などによって衰退を余儀なくされます。私自身もサロンを経営し、日本全国の顧客サロン様の状況をお聞きするにつけ、エステ経営はこのように恐ろしい状況であることをまず読者の皆様にはご理解いただかねばと思った次第です。

「勝ち組サロンは 何をしているのか？」

私は、閉店しかかっているサロンチェーンを買収し経営しています。全店舗が3カ月で売上5倍以上となり、なかには1年後に10倍以上になってい

る店舗もあります。具体的には新規の集客は月間1000〜2000人、年間離職率3%未満、売上目標を全店舗が15カ月以上、連続達成しています。スタッフを入れ替えることなく、一瞬で負け組サロンから勝ち組サロンに変えることに成功しています。それがなぜ可能なのでしょう。私が運営するサロンと、他の勝ち組サロンには共通点があります。

- 目的・理念に基づいた会社づくり
- 将来的な明確な目標・ビジョンがある
- スタッフが働きやすい、やりがいを感じられる環境づくりを常に目指している
- より成果を出すことができる教育システムが確立している
- 他が真似できない独自の圧倒的な集客方法を持っている
- 差別化のあるサービス、特色がある

勝ち組サロンは、目先の売上ではなく運営そのものに明確な目的をもち、5年後、10年後の目標やビジョンを持ち、それに合わせた体制・環境をつくり、社員教育を行っています。そして明確なマーケティング手法で差別化を進めます。ポイントは「目先のことではなく成功や幸福といったより良い未来のために本当に重要なことだけを実践している」という点です。まったくむずかしいことではないのに、その重要性を理解できない、あるいは実践できないサロンが圧倒的に多いです。これは勝ち組サロンオーナーにとって、エステがおもしろいビジネスと感じる理由のひとつです。毎日のサロン業務、施術をこなすことに追われていると思いますが、一度手を止めて現在の取り組みを振り返ることが必要だと思えます。

「学びは 最高の自己投資

エステ経営者は、エステティシャンとして働いたあと、個人サロンを独立開業で立ち上げた女性が80%を占めると聞いています。経歴からみて、エステティシャンとしての技術は、もちろん超一流だと思えますが、勤めている間に経営や社員教育、マーケティングについて深く学ぶ機会はないか、あったのではないのでしょうか。激戦のエステ市場で個人サロンが勝ち組になるために経営、社員教育、マーケティングについて、深く学ばないかぎり至難の業だと言えます。私は世界中で超一流レベルのセミナーや研修を受講するために毎年1000万円以上の経費を使っています。経営、人生理念、心理学、マーケティングなど、自分や会社にとつ

て足りていないと思われる、あらゆるセミナーを受講し実践し、売上をあげることに成功しています。投資と考えると成功しているものだとおもっています。学びこそが最高の見返りがある投資なのです。そこで読者の皆様に会社づくり、社員教育、マーケティングを学ぶ機会を提供させていただきます。全国の各主要都市で定期的に『勝ち組サロン実践セミナー』を開催いたします。ベレーザ読者様は、通常2万9800円の参加費を無料とさせていただきます。また、本コラムは、私の今までの数々の失敗・成功事例やノウハウを具体的にお伝えし、読めばすぐに実践でき、すぐに成果を出していただけるような連載を目指して参りますので、よろしくお願ひいたします！

無料サロン運営電話相談
TEL: 03-6447-1090
随時 受付中!!

常時、サロン運営に関する無料電話相談を行っています。
私、三原が直接お電話にて対応させていただきます。
社員教育、会社づくり、集客においての問題、お悩みをお持ちの方は
お気軽にご相談くださいませ！

「勝ち組サロン実践セミナー」

〈セミナー日程〉

東京 / 1月20日(火)・3月17日(火)
名古屋 / 1月22日(木)・3月19日(木)
大阪 / 2月17日(火)・4月13日(月)
福岡 / 2月19日(木)・4月15日(水)

■時間 / 13:00 ~ 17:00

■セミナー申込先 レナード株式会社 TEL.03-6447-1090

*ご希望のお声がございましたら、その他の地域で開催致します。