

# より意欲的な「達成したい! 絶対に達成する!」を作るには? 確実に売上目標を達成させる社員教育の方法

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。



Vol.6



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あれば、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。

### 確実に目標達成する7つのステップ

1. ひとりひとり全員にエステティシャンとしての使命、目的を作る
2. 目標達成の意義を明確にし達成を決意する
3. 目標達成に向けた取り組みや達成後をイメージする
4. 目標達成への戦略を立てる
5. 月間、週間別の計画を立てる
6. 日々の取り組みに落とし込み実践する
7. 毎週成果を振り返り向上改善を見出し実践する

「毎週、成果の振り返りをおこない、向上改善を見出し実践する」このようなプロセスを見ると難しく感じることが多いと思います。どのように取り組めばいいのか項目ごとに詳しく説明します。

#### 7つのステップで 目標達成

今回は「確実に売上目標を達成させる社員教育の方法」の中で「社員教育」に対する考えをお伝えします。閉店しかかっていたサロングループが、当社の運営によって社員を入れ替えることなく3カ月で全店舗が売上目標を達成し、現在でも20カ月以上連続で達成し続けています。実際どのような社員教育の取り組みをおこなっているか具体的に実践レベルでお伝えします。数回連載でお伝えするので参考になる点がありましたらぜひ実践してみてください。

#### 1 サロンを変えるのは スタッフの心

ひとりひとり全員に エステティシャンとしての 使命、目的を作る

スタッフひとりひとりに対して、エステティシャンとしての使命・目的を明確にすることが必須です。「キレイ」だけではなく「幸せ」を提供することを使命とし、エステティシャンとして心からやりがいを感じる土台を作ります。理想的なエステティシャン像を作り、その理想を純粋に目指す取り組みのなかで充実感や成長を常に実感できる状態にします。これは当初の新人研修でおこなっています。

2 目標達成の意義を明確にし、 達成を決意する

「そもそも目標達成ってなぜ必要なのか?」をスタッフに考えてもらいます。回答には、会社から提示された「売上ノルマ」のように「しなくてはならないこと」させられていることと捉えてしまっているケースが多くみられます。経営者サイドにまったくそのつもりがなくとも、日頃の言動によってスタッフに「目標」という名のノルマと捉えさせてしまった時点でスタッフは自発的に前向きに取り組むことはできなくなり目標達成は難しい状況となってしまうのです。これは私自身も常に気を付けていることです。「売上目標」に対してより肯定的に捉え、自発的に達成に対して取り組めるようにディスカッションする必要があります。「目標達成を成し遂げたら自分自身、チームに何が得られるか?」どんなプラスを得られるか? どんな世界が待っているか? など達成後に得られるワクワクすることをスタッフ全員で話しあってもらおうのです。このときスタッフから成長「チームワーク」「絆」「自信」といった前向きなキーワードが出てきたら素晴らしいデイスカッションといえます。目標達成は自分たちの成長のためやチームの絆構築のためにあるという意義と素晴らしい話をスタッフ自身によって明確にしてもらい、チーム全体で意識の共有を図ります。すると自ら「達成したい!」「今月は絶対に達成をする!!」という自発的な強い気持ちが生み出されます。ここでスタッフが前向きな気持ちになれば8割は目標達成できたようなものです。「達成したい!」か「達成しなければならぬ!」では、達成に対する意欲がまったく違い、成果もぜんぜん異なってくるのです。

やりたい! したい! になりたい! マインドが重要

目標達成だけでなく、施術、おもてなし、カウンセリングなど全ての業

務においてもまったく同じです。やらされて取り組むのではなく、スタッフ自身が「○○をやりたい!」「○○できるとなりたい!」と意欲的でより前向きな心の状態を作ることが最優先に心がけてみてはいかがでしょうか。スタッフ全員がそのような前向きなマインドの状態になればサロンの雰囲気は劇的に変化します。サロンの大変化を一番感じるの誰だと思えますか?

答えは「お客様」です。

今回は7つあるステップのうち、ふたつまでお伝えしました。続きは次号「勝ち組サロン実践セミナー」でお伝えしますので、お楽しみにしてください。またコラム内容やサロン運営についての質問、ご相談は、ビューティーワールドジャパンのレナード株式会社のブースにお立ち寄りください。私が直接お話しさせていただきます。読者の皆様にお会いできること心から楽しみにしています。

### 「勝ち組サロン実践セミナー」 参加費無料

全国4都市6回ずつ開催しております「勝ち組サロン実践セミナー」では、今回の「確実に目標達成する方法」について、取り組み実例を含めより深くより熱くお伝えしています。参加費無料では絶対にありえない内容を惜しむことなくご提供していますので、ぜひご参加下さい。



●beautyworld JAPAN2015にて 無料サロン経営相談会開催

レナード(株)ブース番号 4B-24にて、本コラム筆者本人が直接、皆様のご相談・お悩みに対してアドバイスを行う無料相談会を実施します。本コラム読者の皆様は、ぜひお立ち寄りください。

セミナー日程 .....

第3回 競合を引き離す 強烈集客方法 & 目標達成の技術

- 東京 / 5月26日(火)
- 名古屋 / 5月28日(木)
- 大阪 / 6月16日(火)
- 福岡 / 6月18日(木)

第4回 どんどん成長する 愛の社員教育法 & 成功サロン実例シェア会

- 東京 / 7月14日(火)
- 名古屋 / 7月16日(木)
- 大阪 / 8月18日(火)
- 福岡 / 8月20日(木)

■時間 / 13:00~17:00  
■お申込先 / レナード株式会社  
TEL.03-6447-1090

※セミナー会場: 開催1週間前までにご連絡いたします。