

孔明先生の 行列ができる VOL.6 勝ち組サロン作り Season 2

確実に売上目標を達成させる 社員教育の方法

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。今回は新規集客において最も重要な「クチコミ紹介」についてお伝えします。



MIHARA KOHMEI
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9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。

「達成したい!絶対に達成する!」を
より意欲的に作るには?

サロン運営にあたり、男性である私は店舗に駐在して常に教育・管理をすることはできません。全国にある各サロンに訪問することは多くて月に1回あるかないかです。そんな状況でも全店舗が30カ月以上連続で売上目標を達成し、現在も続いています。閉店しかかっていたサロングループが、当社の運営により社員を入れ替えることなく、目標達成が当たり前の状態に激変! その状態が習慣・環境・文化となった背景にはどのような取り組みがあったのか、連載でお伝えしますので、是非実践してみてください。

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おこない、向上改善を見いだし実践する

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

最重要かつ最優先に、スタッフひとりひとりに対して、

2. 目標達成の意義を明確にする

次に「そもそも目標達成ってなぜ必要なのか?」を考えます。スタッフが会社から提示された「売上ノルマ」のように「させられていること」ととらえると、前向きに取り組むことはできません。「売上目標」を肯定的にとらえ、自発的に達成に対して取り組むために、次のようなディスカッションをします。「目標を達成したら、自分自身やチームにとって何が得られるか?どんなプラスを得られるか?」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見いだしします。

スタッフから「成長」「チームワーク」「絆」「自信」のような前向きなキーワードが出てきたら、素晴らしい成果です。目標達成は自分たちの成長のため、チームの絆構築のためであるという目標達成の意義や素晴らしいさを本人自身によって明確にし、チーム全体で意識の共有を図ります。「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。スタッフが前向きな気持ちになれば8割方達成したようなものです。「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違い、成果が大きく異なります。