

戦略的な日々の実践と振り返りによる未達防止

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.8



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。

ステップ5で月間計画を週間に落とし込み、週間での取り組みの戦略を立てることをお伝えしましたが、ステップ6では、その週間での取り組みを、一日一日単位の取り組みに落とし込みます。週割りの売上目標から日割り目標を算出し、日割り目標をクリアする取り組みをそれぞれ担当者が朝一番で

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

6 日々の取り組みに落とし込む

3号に渡りお伝えしてきた「確実に売上目標を達成させる社員教育方法」も今回で最後となり、今までのステップ5までの取り組みでは「スタッフに主体性を持たせ達成したい」という意欲によって自ら取り組みを考え、戦略・計画を立てる環境をつくる」これが重要だとお伝えしました。

7 毎週成果の振り返りの上での実践

最後のステップは、必ず週間の振り返りをおこなうことです。未達成でよくあることは、月の半ばから今月はあまり良くないと気付いているにも関わらず、向上改善をおこなわずに、そのまま末日を迎えて結局未達成が確定というケースです。週間の戦略が計画通り遂行できていない場合、必ず何かしらの原因があります。その原因を明確にして、即ガラツと取り組み方を変えたり、よりお客様にとって魅力的なキャンペーンをすぐに打つことで未達成は防ぐことができます。弊社直営サロンでは、新規、追加、紹介クチコミ、物販、満足度のそれぞれ担当者が週間振り返りシートにて振り返りをおこない、向上改善を明確にし、翌週の成果に繋げる取り組みをおこなっています。

戦略化し、朝礼で「日割りの売上目標が〇〇万円、そのために〇〇〇の取り組みを本日はおこないます」と発表します。また、朝礼では数値的な話だけでなく、今日一日で自分やチームはどのような点で成長させるか？ また、弊社の経営理念である「感動創造」にもついでどのような想い、使命感をもってお客様と向き合うかのシェアをおこない、朝一番から士気が高く、より活気のあるチームの雰囲気作りをおこなうことがとても重要です。

社員教育のポイント！

3号に渡ってお伝えしました「確実に売上目標を達成させる技術」は、このように全ステップがとても重要で、

- スタッフに「目標」「ノルマ」と感じさせない
- 『させられて』では、達成は絶対に不可能
- 経営者がスタッフに対して数字的な話ばかりしない
- プロセスにフォーカスし、取り組みの質が成果という認識をもつ
- スタッフの「したい！」「なりたい！」「というワクワク感を作ることが重要
- スタッフの成長にフォーカスしたアドバイスを行う
- スタッフの願望を叶えることが経営者の仕事
- お客様の喜び、感動を与えることを使命とし取り組みことで、最終的にはスタッフの成長、幸福につながる
- 経営者は従業員に「愛」をもち、従業員に行動によって感じさせる

数多くの先生から大好評をいただいておりますこのコラムは、これからもっと良い情報を発信していきます。来月は新しい話題となりますので楽しみにしてください。

「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。



■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。

セミナー日程

第4回 どんどん成長する愛の社員教育法 & 成功サロン事例シェア会

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)

第5回 地域ナンバー1集客方法の捉え & 社員教育コーチング

東京 / 9月15日(火)
名古屋 / 9月17日(木)
大阪 / 10月13日(火)
福岡 / 10月15日(木)