

Beauty Monthly Topics

真のエステティック経営を目指して



今月より連載します・・・

エステティックサロンの経営についての留意点！

そして、サロン様が今抱える悩みにスポットをあて、問題解決へのポイントをまとめてみたいと思います。

サロンの安定経営、そして更なる飛躍のために、

いま一度、サロン経営を見直すきっかけになれば幸いです。

◆エステティックサロンが抱える問題

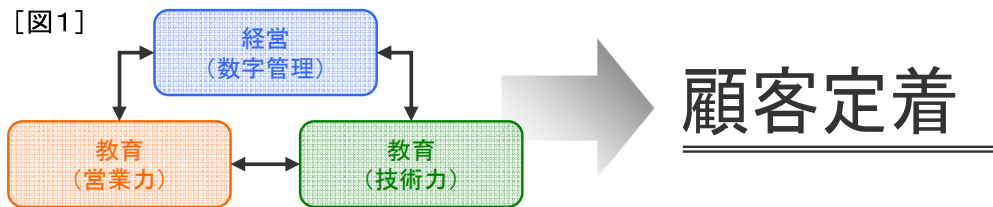
- ・人材育成（教育システムが出来ていない）
- ・スタッフのモチベーション維持が出来ていない
- ・データの収集方法、活用方法が分からない
- ・数字に隠された本当の意味が分からない
- ・顧客の定着が出来ていない
- ・カルテ整理が出来ていない
- ・顧客管理が出来ていない



「人材育成・数値分析・顧客管理」はサロンの未来をつくる重要なテーマです。しかし、上記に挙げたような問題を抱え、どうすればよいか分からず迷走しているサロン様が増えているのが現状です。

安定運営のカギはスタッフ教育と考え方のシフト

[図1]



サロンで得られる様々な情報(数値データ)を分析しサロンの現況を把握

↓
人材育成(教育計画)にて分析結果を活かす

↓
教育によるスキルアップが新たな数字をつくる

この流れを、ひとつのシステムとして構築することが重要

図1のように、経営と教育が相互に作用し合うことで、顧客の定着、安定運営が可能となります。

今月のテーマ:

【 人材育成 】

重要

人材育成を疎かにするサロンは衰退する



エステティックは「人」のビジネスです。

どんなに素晴らしい化粧品を使っていようと・・・

どんなに最先端の機器を導入していようと・・・

サロンの数字を上げるも下げるも「人」しだいです。

人材育成とは「技術力」と「営業力」、そして「心」の教育です。

オーナーの意志、サロンのコンセプトを理解し、共に歩んでいけるスタッフを育てる事が、サロンの安定経営はもちろん、さらなる飛躍のために大切です。

あなたのサロンは大丈夫？

- オーナーの意志、サロンコンセプトを理解していない
- 目標意識の欠落(目標を与えていない)
- スタッフ教育について計画性がない
- スタッフの管理ができていない
- サロン業務をスタッフに放任している

！モチベーションは1日にして成らず！

・日々のトレーニングが意識を上げる

・定期的なミーティングで思いを共有

・目標を与え達成感を

・放任するのではなく“任せる”

◆スタッフのモチベーション維持

日々の営業に深く関わってくるスタッフのモチベーション(やる気)、

モチベーションの低下は業務の妨げ(非効率)になるのはもちろん、やる気のない態度はお客様に伝わり、顧客離れ・顧客定着の枷となります。

また、人材育成を進める上でも教育を受けるスタッフのモチベーション維持はとても大切です。モチベーションが低い状態で教育を受けたところで身に成らず、教育費、そして貴重な時間をドブに捨てるようなものです。

>>>次回、データ収集・分析について