

稼げる美容師になる秘密公開

月180万円稼ぐ美容師が実践した「ある8つの方法」

(家族や子どもとの時間を大切に、短時間営業で高収益を上げる方法)

— はじめに —

この度は、当レポートを請求して頂きありがとうございます。

このレポートでは、美容師が月売上180万円を稼いだ方法を公開致します。
売上に悩んでいた美容師が月売上180万円を稼げるようになったノウハウです。

美容師歴38年の私が1スタイリストとして現場に立ち
個人売り上げ300万円/月を上げてきたノウハウを伝えたところ
売り上げアップしていく美容師がゾクゾク誕生しています。

独立、出店したものの思うように売り上げが上らず
経営に行き詰って悩んでいる美容師さんの為に
今回特別に公開致します。

ぜひ、チャレンジしてみてください

「高収益5時まで美容室アカデミー」

美容室高収益化コンサルタント



株式会社美アシスト 代表取締役 井上信子 (いのうえ のぶこ)

経費ゼロで明日からすぐに売上アップする方法

売り上げアップの方法 8

- ①「今日はどうなさいますか？」を言わない。
- ②無料メニューの洗い出し
- ③オプションメニュー作成
- ④ポップ作成
- ⑤次回予約制にする
- ⑥セットメニュー作成
- ⑦新メニューお試し作戦
- ⑧カウンセリングスキルを身に付ける

全てクリアすると最低でも前年対比 120%

ぜひ、チャレンジしてみてください!

①「今日はどうなさいますか？」と聞かない。

お客様に注文を聞くな!

お客様に聞くのは今の髪の状態はどうか?

悩みは何かを聞くのです。

『今日はどうなさいますか』

と聞いても返ってくる答えは「カット」「パーマ」「毛染め」くらいです。

お客様はメニューの全てを知らないのですから・・・

美容師の仕事はプロとしてお客様の悩みを解決する事なのです

お悩みのお客様にピッタリの施術を提案する事なのです。

注文を聞いて、その通りにするのは御用聞きレベルです。

お客様には次のように聞いてください。

- ◆今のスタイルでどこが気になりますか?
- ◆やりにくい所はありませんか?
- ◆いつでも上手く収まっていますか?
- ◆1日中手直ししなくても大丈夫ですか?
- ◆手直しするとしたらどんな風に直していますか?
- ◆何時、どんな時に気になりますか?
- ◆いつもどのように対処していましたか?
- ◆どうなりたいですか? スタイル髪質

上手な質問を重ねてお客様の悩みを引きだしましょう

お客様の悩みを解決できるメニュー提案で売り上げが上ります

②無料メニューの洗い出し

例えば前髪だけのカットとか、眉カットとか・・・無料でやってませんか？

そういった無料メニューを全て洗い出して書いてください。

美容師さんは人が良いからお金をもらう事に遠慮しがちです。

それどころか、人が良すぎて、ちゃんとお金をもらえていないのです。

仕事したことに対してちゃんとお金をもらうだけ

何も、お金を余分にもらうわけじゃなく

仕事をした分の料金を頂けば良いのです。

「今までサービスしていたのにもらいにくい」

という人は次の章でもらいやすい方法を教えます。

今までいただいていたいなかった料金を頂いて売上アップ

③オプションメニュー作成

無料メニューの洗い出しで出たメニューに加え

その他にもオプションメニューを作る

例えば

- ◆前髪だけ縮毛矯正
- ◆ボリュームが欲しいところだけパーマ
- ◆気になる白髪のT字染め
- ◆枝毛カット

するなど、

自分のサロンのお客様が欲しいと思うメニューを

オプションで出来るように

レストランのサイドメニューみたいに

他のメニューのついでに気軽に出来るような

プチメニュー・追加メニューを作ります。

カットだけの予定の人が追加注文、またはカラーのついでにポイント〇〇

お客様に喜んでいただいで、単価アップが簡単に出来るのです。

④ポップ作成

何も言わなくても、お客様が気付いてくれる。

こんなメニューがある事に気が付いてもらえる。

追加注文をもらいやすくするアイテムがポップです。



こんなのを書いて貼っておくだけ!

描き方は、まずは目立つそして大切な事はたった一つ

=====

お客様目線で描く

=====

無言でアピールできる単価アップの一番簡単な方法です。

⑤次回予約制にする

まず、お客様に告知『予約制になりました』とお客様に案内をするだけでOK
お客様には予約カードを渡して、サロンでは予約表を作って予約管理をする。
歯医者診察券の要領です。

サロンの利点

- ◆暇な時間を無駄にしなくて済む
- ◆忙しい日に、こなしの仕事をしてしまう事が無くなる
- ◆あらかじめ来店客が分かり、その方の為に準備が出来る
- ◆予約時間のコントロールが出来、ダラダラ遅くまで営業しなくて良い。
- ◆予約の空いている日の作戦が立てられる

『予約制にしたらお客様が来なくなるんじゃないか?』

そんな心配をする人がいますが・・・

予約制を喜んでくれるお客様の方が圧倒的に多いです。

予約をして頂ける人から始めればよいのです。

お客様からみた利点

- ◆待ち時間が無いので時間を無駄にしなくて済む
- ◆予約をしておく、髪が乱れて嫌な思いをする事が無い
- ◆他の予定が立てやすい
- ◆確実に髪のメンテナンスが出来る
- ◆ほかのサロンを探さなくて済む

時間のムダを無くし効率良く売り上げアップできます。

⑥セットメニュー作成

お得感のあるセットメニューを作りましょう!

例えば

パーマ10000円

トリートメント3000円

ヘッドスパ3000円

セットにすると

パーマ+トリートメント ¥13000円⇒**11800円**

パーマ+トリートメント+ヘッドスパ ¥16000円⇒**14300円**

セットにするとお得だと分かれば高単価を選んでもらいやすいのです。

その他にもセットに出来る技術は沢山ありますよね!

もちろんこれもポップに描いて

お客様の目につくところに貼りましょう!

セットメニュー作成で単価アップしてもらえる可能性大です。

⑦新メニューお試し作成

お客様はいつもと同じでは飽きてきます。
もっと良い物、もっと価値のあるものを探しています。
常にお客様の欲しがるメニューを探して
今のメニューよりも価値のあるメニューを作ります。

そして、
それは今の料金より上のランクの物である必要があります。

今のメニューより高いメニューを作るのです。
もちろん効果の出る薬剤や技術は必要です!

例えば

パーマ10,000円 ← 従来のパーマ

新メニュー

ツヤツヤパーマ 16,000円 ⇒お試し12,800円(～10月末まで)

ツヤとハリも出るパーマ18,000円⇒お試し14,800円(～10月末まで)

-他のメニューでも同様に作ります。

きっと技術を磨き続けている美容師さんなら、新メニューは作れるはずですよ。

新しい技術を学んだら、きちんと価値を乗せてデビューさせましょう!!

新メニューを導入してお試しただいて単価を上げる。

⑧カウンセリングスキルを身に付ける

前章までに紹介した全ての単価アップの方法を実践するために
カウンセリングを上手く進める事が重要です。

お客様の要望に応えるだけでは満足いただけません。

お客様が口にする要望は、ほんの上辺の思いなのです。

心の奥底に潜んだ欲望を引き出すためのカウンセリングスキルは
そう簡単には身に付くことではありません。

1章でお話した「今日はどうなさいますかを言わない」それはほんのスタートです。

上手な質問を繰り返し、お客様に悩みを話してもらおう事からスタートしますが、
時にお客様は、本音をおっしゃらない事があります。

本音を見抜くためには、お客様の表情をしっかり読むことが必要です。

①観察する⇒②察する⇒③読み取る⇒④仮説を立てる⇒⑤確認する

以上のことがそれとなく出来るようになると、本当に欲しいものが何か
お客様は、本当は嫌がっているな というような事まで見抜けるようになります。
お客様が口に出さない、心の奥底の欲望を引き出す事が出来るようになるには
継続したレッスンが必要です。

この後

『カウンセリングスキルを身に付ける無料メルマガ講座』をお届けいたします。
合わせてチャレンジしてくださいねっ!

最後に

もっと詳しく知りたい方は

『ちーむママ美容師サポート』のホームページをご覧ください

<http://www.teammama-support.com/>

fbは <https://www.facebook.com/mamabiyuushi/?fref=nf>