



茂藤 雅彦

Moto Masabiko

PROFILE

クールプロジェクトグループ代表。1966年石川県生まれ。2002年金沢市にエステサロン経営会社（株）クールプロジェクト設立。現在、石川県、富山県、福井県にてトータルビューティサロン「クールエステティック」、痩身専門サロン「クールランボディ」、フェイシャル専門サロン「クールフェイシャルボーテ」、アイビューティ専門サロン「クールアイラッシュ」の4つのエステブランドを展開中。グループ内に純国産美容機器・化粧品メーカー「J.B.MACHINERIE」ブランドを抱え、製造、販売からコンサルティングに至るまで、美容産業のワンストップサービスで幅広い顧客から支持を集めている。

お客様にしっかりと
未来をイメージさせる

エステサロンのサービスは、物や洋服を購入するときと違い、実物を見ながら購入することも試着もできません。お客様にサービスを受けたあとの結果をイメージさせることが大切なポイントとなります。そこで、同社の提案研修会では、トークの引き出しを増やす大切さを学びます。茂藤社長は「エステサロンのサービスを受けると、残り長い人生にメリットが生れます。たとえば『生ものの洋服』と言って高い洋服を購入しても、時代の流行などがあり生涯にわたって着られるわけではありません。しかし、全身脱毛の場合はどうでしょうか？一度ケアを受けると残りの人生で、ムダ毛を処理する必要がなくなりますから肌の艶やかさも保ててメリットがたくさんあります。このように、お客様に対して今サービスを受けることで、10年後や20年後にどのような変化が生まれているかを想像していただくことが重要です」と述べました。

お客様がサービスを受けたいと思うには、心の振り子を振らす必要があります。ここで大切なのが、トークの引き出しをたくさんもっていることです。自分の体験、これまでのプロフィールなどさまざまなことで、茂藤社長は「今日から始めるとメリットがたくさんありますよ。」という365日トークができる力を身に

研修受講1ヵ月後には
50万円以上の売上獲得

着けてください。コンプレックスは解消しない限り悩み続けますから、美意識の高い人はいつか必ず解消しようと思います。だから、今からやるのがベストという魅力をきっちり伝えることが大切ですよ」と伝えました。お客様のなかには、本日はケアを受けたけれど「表に車を駐車したくない」といった理由でケアを断念する方も多くいるそうです。だからこそ、お客様との信頼関係を築き、お客様の本音を聞き受け入れることも重要なポイントです。

「お客様が納得のできない場合、弊社では納得のいくように返金を行っています。もちろん、提案をしたスタッフにリスクはありません。だからこそお客様と向き合い、誠心誠意提案してください」と茂藤社長は締めくくりました。

提案研修会を終えた新人エステティシャンはそれぞれのお店に配属されました。お店のマネージャー、店長、先輩エステティシャンたちと一緒に研修会で学んだことをおさらいしていきます。そのための練習としてロールプレイングをお店でおこないます。お客様役、エステティシャン役を決め接客の練習をします。ベテランの先輩たちに指導を受けながら新人エステティシャンはメキメキと成長していくのです。

日頃、練習してきたロールプレイングを茂藤社長と幹部社員の前で披露する研修会が入社50日目にあります。その研修会では、茂藤社長が新人提案研修のおさらいをしたあと「ご契約いただいた人はいいますか？」と問いかけました。提案研修からわずか1ヵ月、ロールプレイングの練習をしながらお客様へご提案し、研修受講者の約半数が50万円以上のご契約をいただいていた。因みに一番のスタッフは150万円でした。そして、実際にロールプレイングをおこない、茂藤社長や幹部社員のアドバイスをもらいます。目を見て話ができているか？ジェスチャーはできているか？表情は明るく笑顔ができているか？チェックポイントはたくさんあります。「台本を丸覚えしてスラスラ喋れてもご契約はいただけないですよ。少したどたどしいほうが、本番のときに個人の良さが出てお客様へ心が伝わるんです。ロールプレイングは上手にやるのが目的ではなく、どうやって心が伝わるか？というところが大事なんです」と茂藤社長。

今年の春もクールエステティックにはたくさんさんの新卒エステティシャンの就職が決まっています。その新人を迎え入れる研修は3月から5月にクール本社でおこなわれる予定です。エステ経営者の見学は「茂藤塾」にて募集中です。次号からは、クールエステティックで月に3回おこなわれている店長ミーティングの様子をお伝えしていきます。

『365日トーク』の引き出しを持つとう！ 今からスタートが一番いい！という説得力



クールエステティック 新人研修レポート vol.6



富山・石川・福井の北陸3県でエステサロンを展開しているクールグループ（茂藤雅彦代表取締役社長）は顧客満足度の高さが定評があります。“お客様を愛しお客様に愛されるエステティシャン”を多く生み出している秘訣とは？同グループが開催している新人提案研修にお伺いしました。

(編集部)

勝ち組サロンの経営術 茂藤塾

2017年度 第1期生募集!!
4/1 スタート

- 受講資格
- ◎年商3億円超えたい経営者
 - ◎スタッフ30人以上の組織を作りたい経営者
 - ◎リアル店舗を運営している経営者
 - ◎クールエステティックイズムに共鳴できる経営者
- ※受講をご検討の方は「クールイズム研修会」の無料見学も可能です。お気軽にお問い合わせください。

10社限定（各都道府県1社限定、東名阪の大都市圏は例外あり）

※茂藤塾は単なる講習会ではなく、年間を通じて実際のサロンミーティングを見学し、具体的な経営指導、個別アドバイス、リアル店舗見学などを行う事を旨としています。運営上、少数定員制とさせていただきます。

会場・お問い合わせ

株式会社 クールプロジェクト コンサルティング事業部 consult@coeur-project.jp
石川県野々市市押野1-380 クールセントラルビル TEL:076-246-2060（平日10:00～17:00）担当：森

エステサロン経営者『茂藤雅彦』による徹底個別指導!!

顧客満足度日本一のクールエステティックで
学べる「迷わないサロン経営」を指南!!

クールエステティックが15年間培ってきたノウハウを惜しみなくお教えします!!

2016年実績
エステティック事業部
社員数 66名
年商 9億1千万円

- 受講内容
- ①毎月3回のクールエステティック「店長ミーティング」への見学
 - ②年4回の「新人研修」「提案研修Ⅰ」「提案研修Ⅱ」への見学
 - ③個別指導による相談、経営面、サロン運営等アドバイス



- 理念と指針を遂行する組織作り
- ・顧客満足度を追求した、流行るサロンの作り方
 - ・女性だけで強い組織を作るためのスタッフ教育
 - ・新人エステティシャンが入社2ヶ月で売上150万円を達成する提案ロールプレイング
 - ・みんながハッピーになる「クール流メンタルトレーニング」

- 受講費用
- 通期（12ヶ月）コース …… 120万円（税別）
 - 半期（6ヶ月間）コース …… 70万円（税別）
 - 四半期（3ヶ月間）コース …… 40万円（税別）

※テキスト代、昼食など含みます。
※毎月、月初スタート可能ですが、定員に達している場合もございいますのでご確認ください。

年間最大
40回
開講

塾長
株式会社クールプロジェクト
代表取締役社長
茂藤雅彦
もとうまさひこ



茂藤塾

検索