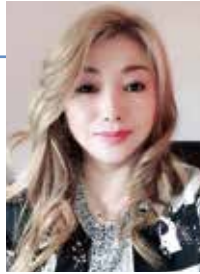


成功サロン経営術
茂藤塾

伝授録!! 茂藤塾からの「学び」 vol.1

クールプロジェクトグループ代表。1966年石川県生まれ。医療機器販売会社、外資系大手保険会社（ファイナンシャルプランナー）を経て、2002年金沢市にエステサロン経営会社クールプロジェクトを設立。現在、①エステティック事業部にて石川県、富山県、福井県にてクールエステティック、クールフェイシャルボータの7サロンを運営。他、②FC事業部 ③コンサルティング事業部 ④ビューティプロダクツ事業部 ⑤eコマース事業部 ⑥バイオヘルス事業部 ⑦海外事業部を金沢本社、東京支社にて展開中。

茂藤彦
MOTO
MASA
HIKO



受講生ファイル 01

株式会社 COZY
R STYLE BEAUTY 麻布十番店
代表取締役 東野 玲子さん

麻布十番にあるトータルビューティーサロン。厳選したマシンや商材を取り揃え、結果にこだわる痩身、フェイシャル、ボディトリートメント、脱毛メニューをご提供しています。

スタッフが急成長！ サロンに劇的な変化をもたらす人材育成術

富山・石川・福井の北陸3県でクールエステティックを展開するクールプロジェクトグループ（茂藤彦代表取締役）は、16年間にわたり培ってきたサロン経営のノウハウを指南する「成功サロン経営術 茂藤塾」を運営しています。「茂藤塾」を受講したサロン経営者さまや幹部の皆さまへインタビューをおこないました。

人材育成の鍵 プロを育てる考え方

「茂藤塾」に興味を持ったきっかけは何でしたか？

東野 昨年、ベレーザで「茂藤塾」の講習生募集の広告を見たのがきっかけです。私は8年前からエステ経営をおこなうなかで人材育成の難しさを感じていました。働きやすい環境をつくるため、スタッフとは密なコミュニケーションをとるような心がけていたのですが、ひとり管理できるのは5人までが限界ということに気づいたんです。多店舗展開を目指したとき、スタッフ教育のマニュアル化が必要だと考えました。クールエステティックさんは北陸で多数の店舗を展開し、多くのスタッフを抱えながら、顧客満足度の高いサロンを実現しています。どのような教育をおこない、運営しているのか大変興味がありました。はじめに新人研修を見学させていただいたとき、頭の先から爪先まで細やかに管理がいきとどいた新人スタッフの身だしなみや立ち振る舞いを見てとても驚きました。そして、資料を事前に見せていただき、「サロンの成長につながる」と確信し、すぐに茂藤塾の契約をしました。

—— 実際に受講してみたいかと思いましたか？
東野 プロのエステティシャンになるための考え方や方法に関して細かい教えがあり、素晴らしいと思いました。私のサロンでは、プロのエステティシャンを目指すという企業理念があり、今まではスタッフに結果の出る施術と、人を幸せにする接遇をおこなうのがプロと教えていました。企業理念だけを伝えても具体的なプロセス、考え方が理解できないと行動に移せないスタッフが多いと思います。まずはエステティシャンとしての生きる力、お客様が何を求めているかを傾聴し、各年代別の美、健康のトレンドを学ぶため、コミュニケーション力をつけ、自身で勉強すること。お客様の心の振りを振ること。それらがスタッフの目標達成につながり、スタッフたちの夢にも続いていきます。最終的には人間の成長へとつながります。お客様もきれいになることで、お客様自身のその先の夢へとつながっていくんです。この多くの学びを参考にし、すぐ独自のサロンマニュアルをつくりました。

現場で即実践 スタッフ、売上に変化

—— すぐに実践されたんですね。
東野 講習を受けた3日後には資料を完成させました。講習で学んだことをそのまま横流しで実践するのではなく、自分のお店に合わせて内容にアレンジを加えることがとても大事です。自分のサロンのことを客観的に分析するのは怖いことかもしれませんが、でも、問題点を認め、向き合うことではじめて結果へとつながると思います。資料をもとに、新人には3カ月間の研修、既存スタッフには月1回のミーティングを実施しました。空いた時間にミーティングをおこない、教える実践できているか確かめながら改善していきました。繰り返ししていくうちにスタッフが驚くほど成長したんです。

—— 実際にどのような変化がありましたか？
東野 「ポジティブブレイン」という前向きな思考をつくる教えを実践したことで、スタッフの徹底して後ろ向きな考えを否定するようになり、サロンの雰囲気が変わりました。スタッフ同士のコミュニケーションが活発になり、チームワークもよくなったんです。教えないなら、毎月1日、10日、20日に売上見込を提示してもらうようにしたところ、スタッフの意識が変わりました。今までは「目標を達成しよう」という考えではなかったのです。計画的な目標達成をイメージできていませんでした。10日ごとの見直しをしたことで、自然と目標達成を意識する行動に変わりました。1年目は売上がゼロだった新人スタッフも、研修を受けた次の月には180万弱の売上目標を達成することができるようになったんです。スタッフから「先生だったら、どのように目標達成されますか？」と質問を受けたとき、成長度の速さを感じました。スタッフがそれぞれ自立した考えを持つようになり、私を頼ることも少なくなりました。結果的に売上アップにもつながりました。少ない人数でもこれだけ変わるのには素晴らしいことです。

—— 今後の目標を教えてください。
東野 これからはサロンのスタッフを増やして、信頼のおけるエステ店づくりをしていきたいと思っています。いつか多店舗展開も実現したいです。今はスタッフのさらなる成長がとても楽しみです。

茂藤社長への
メッセージ

MESSAGE

第一期生として大変お世話になっております。常に進化し続ける「茂藤塾」から引き続き学びたいと思っていますし、とても価値のある講習として信頼しております。これからも永久塾生としてよろしくお願ひいたします。

<http://coeur-movie.jp>

クールムービー 検索

店長会議、幹部会議、新人研修などリアルなミーティングの現場映像をそのまま Web サイトにて配信!!

美容器&化粧品&サブリ等 必須エステ商材をサロン特価で販売中!!

今、ご登録頂くとすぐに使える

1,000pt

をプレゼント中!!

サロン様専用サイト

BtoB
クール BtoB オンラインショップ



新規会員登録

サロン
会員様
募集中



<http://jbm-shop.jp>



【ご注意】クールBtoBオンラインショップはプロ専用サイトです。

新規会員登録には、エステサロン、美容室、SPA、ネイルサロン、ビューティサロン、整体院、クリニック等の実店舗経営者様であることが必須条件です。

卸業者、ブローカー、一般の方はお断りいたしております。

株式会社クールプロジェクト

【金沢本社】石川県野々市市押野1-380クールセントラルビル 0120-00-7980
【東京支社】東京都中央区銀座5-9-12 ダイアモンドビル4F 0120-01-0510

お問い合わせ時間
平日10:00～17:00

J.B.MACHINERIE
Beauty Equipment
JBマシナリー



COEUR PROJECT
クールプロジェクト

