

あなたのサロンが うまくいくための ちょっとしたヒント集

ファサード工事

ファサード工事を行う前提で 物件を選ぶのも手

ファサードはサロンの顔ともいえるところ。

かなり古い建物でも、ファサードを変えた
だけでがらりとイメージが変わります。

古い建物で賃料が安い場合は
ファサード工事によってお宝物件に
変わることも。(→第5章 104 ページ)



こんなに印象が
変わるんですね



受付台
サロンに合わせて内装工事と一緒に依頼
します。



サロン店舗の受付台によく置いてあるもの

ノートパソコン、筆記用具、レジ（もしくはお金のストッカー）、クレジットカードや電子マネーに関する機器、ショップカード、呼び鈴、マネートレー、領収書、電卓、マスク、メモ帳、電話、メニュー表、卓上カレンダー、消毒液、カウンセリングシート。（→第5章106ページ）

受付台のNG&OK集

雑然としている

NG



すっきり見せる

OK



荷物置きを取り付け&使用例

OK



受付台が低いと向こうが見える

NG





照明

照明をイメージするのはなかなか難しいもの。

次の方法を検討してみましょう。

* 店舗デザインのプロにお願いする

* 明るさを調整可能にする

* 間接照明の参考になる店舗を探してみる

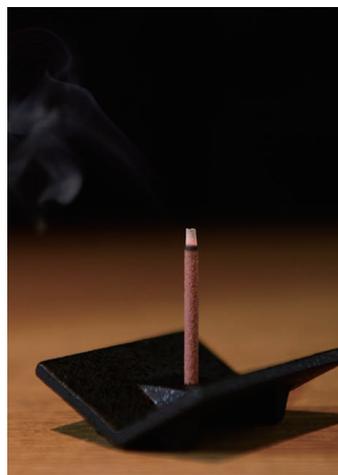
* ショールームを見学する

(→第6章 119 ページ)

照明は空間の雰囲気をつくる

……… 心地よく過ごしてもらおうためのひと工夫 ………

「また来店したい」と思ってもらえるよう、心地よい空間・時間を提供するためのひと工夫を考えてみましょう。



左上／施術室に置いた小物(充電ケーブル、温湿度計、筆記用具とメモ用紙、アクセサリ等を置くお皿、綿棒など)

右／軽く香るお香

下／施術後に抹茶を点でて提供する

看板

- * 業種名は遠くからでも見えるように大きく
- * A型看板なら30m、ロードサイド店なら100m先からでも読めるようにしたい
- * 何屋さんかがわかるように文字で読ませて伝えるより、プロに撮ってもらった写真を使うのが有効
- * 「売り」を伝える
- * だいたいの価格感を伝える
(→第7章 150 ページ)



* 看板代わりのタペストリー、のれん

* A型看板



いろいろな看板の例

* 窓看板



はしがき

「組織の中で働かなくてもいいじゃないか」という気運が高まっています。

フリーランスの人に仕事をお願いすることは当たり前になっていきますし、早期退職の制度やパラレルキャリアの推進、創業支援の補助金など、社会の仕組みも後押しをしています。

また、「モノ消費」から「コト消費」へと社会のニーズも移り変わってきています。

機能的な物はおおかた手に入れてしまった人々は自分自身にとってプラスになる「コト」すなわち体験に価値を見出す人が多くなっているのです。

三越伊勢丹ホールディングスは売り場面積を2〜3割縮小し、体験やサービスなどのコト消費関連に転換していることからそのような流れを確認できます。

このような時代の中、組織の中ではなく、自分の城でコト消費に対応でき、開業費用が比較的安いサロン業は注目されている仕事のあり方です。

ただ、安易に開業される方も多く、見切り発車してしまったサロンがたくさん廃業してい

るのも実感しています。

当たり前のことを当たり前にすれば大きな失敗はしないはずなのですが、多くの開業希望者は現場で技術は磨いてきてはいても当たり前の運営方法を知らないのです。

ただ「知らない」というだけで失敗するようなもったいなことがあってはいけないと思います。サロン業で生きる人たちにもっともっと豊かに幸せになって欲しいのです。

私は鍼灸・按摩マッサー指圧師の国家資格を取ってから半年で開業しました。今でこそ大手の学校でも技術を教えるようになりましたが、そのときは技術的に未熟だったと思います。それでも私はサロン運営を5店舗、スタッフ25〜30名、18年間してきました。また、私達のサロンから独立開業した19人の元スタッフもほぼ営業を続けています。

それにはそれなりのやり方というのがあるのです。資金も乏しい中、工夫を凝らし経営してきました。その方法をあらゆる観点から本書に記していきたいと思っています。

繰り返しますが「知らなかった」それだけのことで失敗して欲しくないのです。ぜひ最後まで読み、何十年でも楽しく豊かに仕事ができるサロンを作ってください。

【サロン業のメリット】2つの理由

この本を手にしたあなたは、なゼリラクゼーション、美容、エステ、鍼灸などのサロン業を目指したのでしょうか。

人により理由は様々ですが、例えばこんな理由でしょうか。

- ・職種としてやりたかった
- ・開業のハードルが低い
- ・直接喜んでもらえる
- ・時代が後押ししている
- ・仕入れがなくリスクが少ない
- ・年齢を重ねてもできそうだと

まず、私がリラクゼーションの世界を目指したきっかけを少しお話ししましょう。

私は大学を卒業した後、芸能プロダクションに入社しました。マネージャーという黒子的な職に就き、賞賛を受けるアーティストと共に仕事をして思ったことは「自分も**直接誰かに喜んでもらいたい**」という欲求でした。

退職後、鍼灸・按摩マッサー指圧師の学校に入り、学校卒業から半年後には開業をしていました。

例えば「**直接喜んでほしい**」という思いと共にハードルが低く実現できそうだったという現実的な視点もあつたかと思えます。

大きな資金がなくても、特殊な才能がなくても、自分の城が持てるのです。

設備や大きな物件が必要ありませんし、仕入れもないので他業種に比べて**開業資金は圧倒的に安い**場合が多いのです。

ほんのひと握りの人が稼げる世界とは違い、サロン業の世界は**よいサービスを行い、知ってもらう活動**をしっかりと行えば、多くの人が食べていきます。

(私達のサロンからは18年で19人の元スタッフが開業していますが、私を知る限りではたたくでしまったサロンは1店舗のみです。)

国家資格が必要な理美容師、柔道整復師、鍼灸・按摩マッサージ指圧師などは資格を取得するのに時間や資金面でそれなりのハードルがあります。

しかしエステ、リラクゼーション、ネイルアート、

第1章
まずは心構えから

整体・カイロプラクティックなどは日本における国家資格がありません。大小様々(費用も様々)なスクールなどで学んだり、就職をして現場で仕事を教えてもらうという方法で比較的容易に技術を習得することができます。

そういった点でも現実的な仕事だといえます。

ただ、ハードルが低いということは逆にいえば多くの人がチャレンジしやすく、競争も激しいということにもなります。

しかしよい技術を持ち、よい接客をし、心地よい空間を作り、それをよく知ってもらえば、「ありがとう」と**直接感謝の言葉を言われながらもちゃんと稼ぐことができます**。

この2つこそがサロン業をおすすめしたい理由の一番のポイントだと私は考えています。

【事業目的】何を提供するのか

まず考えねばいけないのは「サロンを通じて何を提供するのか」を考えることです。

「え、当たり前じゃないか、ヘアメイクだよ」「そりゃマッサージだよ」と答えられるかもしれませんが、でもそのもう少し先まで見るとよいのです。

つまり「ヘアメイクをすること」や「マッサージをすること」が本質的にお客様に何をもたらすのかということまで考えようということです。

お客様一人ひとりに合う最高のヘアメイクをすることによって、その方が今までよりも自信に満ち、上を向いて毎日を過ごせるようになることにより、

素敵に輝いている人が溢れる街を作りたい。

肩こりが気になって仕事が全然先に進まない人に、肩こりを解消してアイデアと集中力と活力を与えて、職場のスーパーヒーローを作りたい。

例えばこのようなことです。

素敵な人が溢れる街を作りたい

綺麗な髪型を作る

ヘアメイクをする

職場のスーパーヒーローを作りたい

肩こりを解消する

マッサージをする

仕事をする自分達としても、ただ「長いまつげを付ける仕事をしている」ではなく「目力の強い営業職をサポートしている」と考えて仕事をしたほうがやりがいもあります。

こんな話があります。

ある旅人が道を歩いていると、3人の男性がレンガを積んでいます。

それぞれに何をしているのかを聞くと、最初の男性は、

「見ればわかるだろ、親方に命令されてレンガを積んでいるんだよ。毎日毎日、一日中レンガ積みだ。つ

いてないよ」と不満そうに答えて、作業の終わる時間を気にしていました。

次の男性は、「ほら、こうしてレンガを積んで壁を作っているんだよ。家族を養う仕事があつて感謝だな」と答えて額の汗をぬぐいました。

3人目の男性は目を輝かせて言いました。「これはなあ、大聖堂を作っているんだよ。この町で最初の教会だ。これができれば多くの人が救われる。最高だろ」と誇りに満ちた笑顔で答えました。

いつかどこかで聞いた話です。よくある話なのかもしれません。私がアレンジしている部分もあります。

あなたのお店を「ただレンガを積むサロン」ではなく「多くの人を救うサロン」にしてもらえたらと思います。

第2章

店のコンセプトを決める

【立地】 格安予算のお宝立地は工夫で作る！

基本的に賃貸物件というのは相場に合わせて賃料が決められています。ですので「この物件、いいな」と思う物件ほど、賃料は高いのです。

つまり、**条件がよいのに安いという物件は基本的にはない**のです。

人が求める物件ほど高い、人が求めない物件ほど安いというわけです。当たり前の話なのですが、いざ自分のお店を出すために物件を探し始めると、「いるはずのない青い鳥」を探すように相場から遠く離れた物件を探し続けてしまいがちです。

「言いたいことはわかるけれど、どうしても資金に乏しくて……。でもなるべくいい物件がいいんだ

よ」と思われたかもしれません。

安心してください。この「いい物件」というのがミソです。いい物件というのは、借りる人によって違うわけです。

例えば、次のようなことはありませんか。

- ・古くてもいい、内装をしっかりとDIYするから
- ・駅から遠くてもいい、送迎をするから
- ・どんなに狭くてもいい、ずっと1人でやるつもりだから
- ・高架下などうるさい場所でもいい、大きな音楽を

流し続ける店にするから
・目立たない場所でもいい、ウェブ集客に自信があるから

このように妥協できる部分を見つけ、一般的にはマイナスな要因を工夫でマイナスではなくしてしまおうという方法をとれば、**格安予算**で賃貸物件が見つ

かる可能性がぐっと高まります。

あなたはどんな工夫で普通の人が敬遠する物件をお宝物件にしますか。

制限の中に無限の可能性があるようでもわくわくするような気持ちになれる人はぜひチャレンジしてほしいと思います。

第3章

立地と物件の賢い選び方

【開業資金】ズバリ総額いくらかかるか

開業を現実的に考えるとき真っ先に考えるのはお金のことです。

開業の規模や業種により、かなり違ってきます。特に什器、機器の多い接骨院、美容院、エステサロンはその費用も考慮に入れないといけません。

規模に関しては大まかに3つのパターンで考えたいと思います。

- ① マンションで1スペース開業
- ② 小さな店舗で2スペース開業
- ③ 大きめ店舗で4スペース開業

スペースとはベッドなどお客様を受けられる場所のことです。

多くの場合、これが現実的な規模感かと思えます。

	賃貸物件	備品等	内装工事	合計
1人開業	50万円	70万円	なし	120万円
2スペース開業	100万円	100万円	200万円	400万円
4スペース開業	150万円	120万円	500万円	770万円

*あくまでざっくりとした目安です。
*運転資金が別途かかります。
*什器、備品が少ない業態での予測です。

最初に結論を書いてしましましょう。
まず、マンションでの1スペース開業ですが、これはかなり低予算で開業できます。というより内装を大きく変えられないので自動的に低予算になりますね。

月額賃料が10万円のマンションで開業するならば、物件に対しての費用が多くの場合「前家賃」「仲介手数料」「礼金」「敷金」とかかります。「前家賃」は1か月分、「仲介手数料」は1か月分、「礼金」も1か月分、「敷金」は2か月分くらいかなと思います。火災保険料などもかかるはずですが1万〜2万円くらいでしょう。

すると家賃の5か月分ほどの50万円は物件にかかります。

その他に備品類が必要ですね。パソコンやインテリア、加湿器や洗濯機、冷蔵庫、机や椅子、看板、棚、

カーテン、オーデイオ、お客様の着替え、タオル類、傘立て、間接照明、ゴミ箱、鏡、ハンガー、ショツプカードなどのペーパーアイテム、食器や文房具、また普通のマンションの鉄扉が嫌な場合は内側にガラスのドアを別途つけたりもしますね。

美容院の方はシャンプー台、エステの方はエステ機器、リラクゼーションならばベッドなども必要になります。

塵も積もると山となるもので備品類に50万〜100万円は見ておいたほうがいいでしょう。

1人開業の場合、物件と備品の合計で100〜150万円ほど考えておきましょう。

2スペースが取れるほどの「店舗」を借りる場合、同じ月額10万円の物件だとしても敷金がなくなり、その代わりに保証金となることが多くなります。敷金ですと家賃の1〜2か月分がほとんどですが、保

証金は3〜10か月分くらいになります。

となると、物件にかかる費用は6〜13か月分くらいです。幅が大きいですが10か月分くらい見ておく方がいいかと思えます。

つまり**100万円**ほど考えておきましょう。

備品類はそれほど変わらず、**100万円**ほどを見ておけばよいでしょう。

また店舗になると基本的には内装工事をする必要があります。これも幅が広く50万〜300万円ほどでしょう。

内装は作り込み次第で、金額はほとんどかけないというものから、1000万円かけることもできてしまうので、標準化は難しい事柄だと覚えておいてください。

ここでは**200万円**としておきましょう。

物件と備品類と内装工事の合計で**400万円**ほどかと思えます。

4スペースほどの物件の場合は家賃を少し高めに想定して15万円にしましょう。

物件にかかるのは同じく6〜13か月分かと思うので、間を取って**150万円**ほどとします。

備品はさすがに今までより少し高いと思いますが、大がかりな機器がなければそれほど変わらないかと思えます。**120万円**ほどと思っておきましょう。

内装工事は広くなるので300万〜700万円は見ておきましょう。間を取って**500万円**としておきます。

物件と備品類、内装工事を合わせて**770万円**程度を目安にしましょう。

そして、**運転資金**も忘れないようにしてほしいです。見込み客に知ってもらうための**宣伝広告費**や、売上をあげにくい初期段階の**生活費**などです。

宣伝のためのホームページにかかわる予算も別途

必要です。

相談してこられる方の中には、お店を作ることで、
けで資金を使い切ってしまう、宣伝広告費がかけられ
れないというケースが多いです。資金がかけられな
いと効果的な施策が立てにくく、アクションがない
ままになってしまいます。

開業時に手元にお金が全くないような状態は作ら
ないようにしましょう。

また、最初に書いた通り機器やシャンプー台など
の必要な美容関係、接骨院・整骨院の場合は、その

分をプラスしておくことを忘れないようにしてくだ
さい。

そして、最後に改めて書きますが、あくまで大き
く考えた場合のシミュレーションですので、実際には
大きく金額が違ってくる可能性は高いです。あく
まで目安とってください。

また、次ページの開業の費用は、私達のサロンの
例になります。3ベッドのサロンでした。

賃貸物件を借りる費用と備品が入っています。

このExcelファイルも【サロン開業ラボ】のサイト
からダウンロードできます。

初期費用の一例

●不動産

アイテム	単価	個数	計
不動産保証金	¥237,000	7	¥1,659,000
不動産前家賃	¥406,300	1	¥406,300
不動産礼金	¥237,000	2	¥474,000
内装工事手付け	¥900,000	1	¥900,000
内装工事残り	¥2,145,284	1	¥2,145,284
小計	¥5,584,584		

●家具

アイテム	単価	個数	計
ベッド	¥29,000	4	¥116,000
イス	¥40,000	1	¥40,000
飾り棚	¥80,000	1	¥80,000
着替え用棚	¥11,350	1	¥11,350
机	¥20,000	1	¥20,000
椅子	¥2,300	2	¥4,600
スタッフルーム棚	¥11,350	2	¥22,700
丸椅子	¥3,000	2	¥6,000
カーテン	¥80,000	1	¥80,000
小計	¥380,650		

●家電

アイテム	単価	個数	計
電話機 & FAX	¥20,000	1	¥20,000
電話機	¥6,980	1	¥6,980
フロア間接照明	¥54,000	1	¥54,000
電子レンジ	¥10,000	1	¥10,000
冷蔵庫	¥20,000	1	¥20,000
プリンター	¥13,000	1	¥13,000
掃除機	¥13,000	1	¥13,000
洗濯機	¥40,000	1	¥40,000
お湯ポット	¥7,350	1	¥7,350
小計	¥184,330		

2003年11月にオープンした鍼灸マッサージ整体院なごみ(移転前のなごみ江古田店)の初期費用です。
3スペース(3ベッド)で賃貸物件での開業でした。
物価や賃貸物件にかかる費用、什器備品などは業態や物件により異なる点を踏まえて参考にしてください。

●その他備品

アイテム	単価	個数	計
着替え	¥2,000	12	¥24,000
タオル大	¥1,200	8	¥9,600
タオル小	¥400	8	¥3,200
ベッドシート	¥1,000	8	¥8,000
てぬぐい	¥14,700	1	¥14,700
まめしぼり	¥7,000	1	¥7,000
鍼など	¥21,588	1	¥21,588
ハンガー	¥1,700	4	¥6,800
ショップカード	¥1,000	5	¥5,000
名刺	¥600	5	¥3,000
フェイス枕	¥6,300	4	¥25,200
バスマット	¥8,800	5	¥44,000
薄座布団	¥2,625	4	¥10,500
ゴミ箱	¥3,000	1	¥3,000
茶香	¥7,000	1	¥7,000
鏡	¥5,000	4	¥20,000
てぬぐい額	¥8,925	1	¥8,925
抱き枕	¥7,350	5	¥36,750
抱き枕ホルダー	¥5,000	4	¥20,000
トイレ用フック	¥525	1	¥525
トイレ用タオル掛け	¥4,100	1	¥4,100
荷物用カゴ	¥2,300	4	¥9,200
お客様用ティッシュ入れ	¥1,200	4	¥4,800
ティッシュのゴミ箱	¥500	4	¥2,000
ワイヤレスインターフォン	¥5,175	1	¥5,175
ワイヤレスチャイム	¥1,600	1	¥1,600
アイピロー	¥1,000	3	¥3,000
ホットバック	¥1,000	3	¥3,000
なごみコラム一式	¥20,000	1	¥20,000
傘たて	¥4,725	1	¥4,725
鍼用ワゴン	¥5,000	1	¥5,000
看板	¥69,450	1	¥69,450
のれん	¥37,000	1	¥37,000
小計	¥447,838		
総計	¥6,597,402		

【備品等】 予定の1.5倍はかかる

私の18年の経験からの重要な示唆になります。備品に限らず諸々の費用は、かなり引き締めてやらない限り、**思っていた金額の1.5倍程度**かかってしまうものです。

リストを作ったり見積もりを取ったりしても、膨れてしまうものなのです。「サロンをいいところにした」といいたい思いもありますし、「実は想像してなかった細かい備品がたくさんある」からです。

特に多いのはリストアップ漏れです。

例えば、壁に取り付ける鏡は買った、でもそれを取り付けるネジまでは買ってなかった、というようなことが無数に出てきます。最初の計画でネジの1

本までリストアップするなんて無理なのです。

備品はリストアップして調べた金額の1.5倍かかると思っておけば、大きく外すことはないでしょう。

内装工事なども最初の見積もりより増えてしまうことも多いので気を付けましょう。

「やっぱり受付台を作ってもらわない」とか「壁面に付ける看板も頼まなきゃ」などとやっている膨らむ可能性は結構あるので、余裕を持つことを忘れずにいてください。

次ページに私が最初に作った3ベッドのサロンの備品購入リストを載せます。このExcelファイルも

【サロン開業ラボ】からダウンロードできます。

第4章

お店にまつわる資金の全て

初期江古田店 備品購入リスト

アイテム	仕入先	商品	個数	単価	計
ベッド	からだはうす	木製ベッド	3	¥34,500	¥103,500
イス	アクタス	SENZA ダイニングチェア	2	¥16,150	¥32,300
ローテーブル	アクタス	SENZA サイドテーブル	1	¥16,150	¥16,150
家具送料	アクタス	送料	1	¥3,000	¥3,000
飾り棚	アンティーク山本商店	桜材飾りたな	1	¥75,000	¥75,000
スタッフ用棚	アスクル	302-656	1	¥7,480	¥7,480
オーディオ	ヤマダ電機	パナソニック PM47MD	1	¥34,800	¥34,800
カーテン	うつみ	リリカラ LS-65028	3	¥22,785	¥68,355
ロールスクリーン	うつみ	立川ブラインド NO1606	1	¥19,353	¥19,353
着替え	未定		10	¥5,000	¥50,000
タオル大	未定		5	¥3,000	¥15,000
タオル小	未定		10	¥800	¥8,000
シーツ	ロフト	和風シーツ	4	¥5,000	¥20,000
てぬぐい	かまわぬ	てぬぐい	10	¥800	¥8,000
机	アスクル	690-628	1	¥8,900	¥8,900
机の上のボード	アスクル	690-655	1	¥6,400	¥6,400
傘たて	未定		1	¥10,000	¥10,000
鏡	カナケン	ディスボ鏡	6	¥1,800	¥10,800
消毒用器	カナケン	ハンドラップ	1	¥2,000	¥2,000
シャーレ	カナケン	はり皿	2	¥900	¥1,800
ハルス器具	カナケン	IC-1107	1	¥24,000	¥24,000
灸	カナケン	カマヤミニスモークレス	1	¥2,000	¥2,000
間接照明	未定		3	¥8,000	¥24,000
物干し竿	DAIK	物干し	1	¥3,890	¥3,890
ハンガー	未定		8	¥500	¥4,000
看板	見積もり発注段階 (15万円程度)			¥150,000	¥150,000
のれん×2	未定		4	¥10,000	¥40,000
チラシ・名刺・カードデザイン	千葉氏		1	¥100,000	¥100,000
チラシ	イズミ印刷	白黒印刷	6000	¥24,000	¥24,000
ショップカード	イズミ印刷	片面白黒・片面カラー	300	¥16,000	¥16,000
名刺	イズミ印刷	片面白黒・片面カラー	200	¥16,000	¥16,000
フェイス枕	カナケン	フェイスマット EX	3	¥8,500	¥25,500
バスマット	カナケン	バスマット EX	3	¥12,000	¥12,000
だきまくら	未定		3	¥4,000	¥12,000
携帯電話	未定		1	¥10,000	¥10,000
ゴミ箱	未定		3	¥3,000	¥9,000
ハンガー掛け	未定		4	¥4,000	¥16,000
ガーデニング	三木氏	ガーデニング一式	1	¥100,000	¥100,000
文房具-小物入れ	アスクル	859-629	1	¥1,000	¥1,000
文房具-ペンダント	アスクル	879-523	1	¥800	¥800
文房具-クリップライト	アスクル	861-181	1	¥4,500	¥4,500
鏡					

合計	¥1,095,528
消費税	¥54,776
総計	¥1,150,304

このExcelファイルを【サロン開業ラボ】のサイトからダウンロードできます (235ページ)。

「ホームページ」作るのはあくまで「あなた」

ホームページを作る方法は大きく分けて2つあります。それは「自分で作る」「業者さんに作ってもらう」、この2つです。

自分で作る場合は自分で一から作るのもそうですが、ホームページ作成サービスを使ってウェブ上で作っていくのもそうです。また、ホットペッパーなどをホームページの代わりとする場合もそうですね。業者さんに作ってもらうのは読んで字のごとくですが、プロの作成業者さんに制作費を支払って作ってもらうということですよ。

ここで私が一番言いたいことは「どちらの方法だ

としても、結局ホームページの内容を作るのは「自分」である」ということです。

業者さんをお願いする場合、「業者さんをお願いしたから大丈夫。あとは任せておけば素晴らしいものができる」と思っていたら、大きな間違いです。

業者さんは高い機能性のものを見た目もよく作ってくれるとは思いますが。しかし、ホームページで何をどのように伝えるのかは自分でしか紡ぎだせません。

どんなサービスを、どんな思いで、どんな人が、どのように行っているのかは、ホームページの作成業者さんには全くわからないことでしょう。

昔、私のところに相談にいらした方がこう言いました。

「プロの業者さんに作ってもらったのに、こんなサイトになってしまいました。このキャッチコピーなんてひどくないですか？」

たしかにひどい文章でしたが、これは文章などで丸投げしてしまったという発注の仕方がよくないのです。

もちろん、プロの業者さんと共に一緒に文章を考えて作るのはいいのですが、業界のことも知らない業者さんに丸投げしては、通り一遍のものしかできるはずがありません。薄っぺらいものになります。

「ホームページを作る」ということは自分の仕事かどのようなものなのかを伝えることです。ですから「**自分の仕事**」というものの自体をしつかり説明できる状態になっていないといけません。

「綺麗にネイルアートをしています」では、サロン

業界で残っていくことは難しいでしょう。

ですから第2章で書いたように、サロンのコンセプトなどをしっかり固めておかないといけません。

いや、最初から完全に固まってなくてもよく、仕事をしていく中で少しずつ固めてもいいのですが、最初にホームページなり看板なりを作るときに、「このように仕事をしています」と言えるくらいにはしておいてほしいのです。

私のやっているサロン開業塾でもこのテーマを扱うときは皆さん非常に悩まれます。

大丈夫です。誰しもが難しいと感じるので少しずつ固めていってください。

そして、それをホームページ上でどのように表現するのか。**どんな文章で、どんな写真で、どんな動画で**伝えたらいいのかを考えるとそこから始めましょう。

実際のホームページ制作よりもその部分が大事です。

「カウンセリングシート」接客の土台

カウンセリングシートとは、日本語でいうと**問診票**ですね。お名前や連絡先、どのようにサービス提供するか判断基準などの情報を教えてもらうためのものですね。

顧客情報の管理方法が紙であろうとパソコンであろうと、お客様の情報を教えてもらうのは紙の場合がまだ多いのではないかと思います。

私達のサロンでも、18年ほどかけておそらく50回ほどの改良を重ねてよいもの、時代に合ったものに変えてきました。

何事もそうですが、いつもより良いものにしていく心が大事です。

私達が初回来店の際に何を聞いているのか、施術が終わってから何を聞いているのかを紹介しましょう。私の店舗での経験に基づくアイデアが多く詰まっています。

業種によっては少し関係ない部分もあるかもしれませんが、そこはご自分の業種に置き換えて考えてみてください。

Excelシートを【サロン開業ラボ】のサイト(235ページ)で公開しておきますので、ダウンロードしてご自由にお使いください。必要なものを足したり、不要なものを削除したりすることもできます。

第8章

継続的に儲かる仕組みを作る

カウンセリングシートの例

カウンセリング・シート

このカウンセリング・シートはカードの元になり、みなさまを施術する際の参考にさせていただく後、お知らせをメール等で送付する際にご使用させていただきます。特にご本人様からの許可がない限り、第三者への情報開示はいたしません。

〒番区番番
お名前 生年月日 年月日
〒番区番番
お名前 生年月日 年月日
携帯電話番号 職種

※「営業」「販売員」「保育士」等の職種で、普段の変務や操作を知りたいです。

住所（市区町村まで） 都道府県 市 区
メールアドレス ※ハイフンとアンダーバーの区別はわかりやすくお書きください。

@

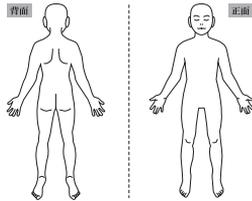
メールアドレスをご登録いただいた方には、より良いサービスをお役に立てよう店舗からの情報をお送りいたします。上記の理由以外にアドレスを使用したり、個人情報を開示することはありません。また、いつでも配信解除ができます。

◎当店を【最初に】知ったきっかけは何でしたか？

通りがかり チラシ ご紹介（ 様） ギフトカード
 当店ホームページ EPARK リラク&エステ Google マップ その他（ ）

◎つらいところはどこですか？

つらい箇所を○で囲んでください。
※一番つらい部分は●で塗りつぶしてください。



指圧やマッサージ等をお受けになることはありますか？

年 回数 月 回数 初めて

◎趣味やスポーツ等がありますか？

なし あり（ ）

ケガ、病気等気をつけて欲しいことはありますか？

なし あり（ ）

今までマッサージや整体、鍼灸等で嫌な思いをしたことがあったら具体的に教えてください。

なし あり（ ）

施術中の私は…

眠りたいので必要なことだけ話して欲しい

現在、妊娠中です（ 月目）

◎今のつらさを10段階で評価するとどの程度でしょうか？

下記の日盛りに○を付けてください。
1—2—3—4—5—6—7—8—9—10
つらさが少ない ← 最もつらい

◎携帯電話の電源はお切りいただくか、マナーモードにしてください。また、施術中の携帯電話のご使用はご遠慮ください。

スタッフ使用欄
____ / ____ / ____ コ ____ 計 ____ 人数 ____
いつから _____ 役 / 空 勤務時間 _____ 思い当たる原因 _____ 事故！ _____ 連絡 _____

施術後のご質問

こちらは当店のIP等に匿名で掲載させていただく場合がございます。まだいられたことのない方の参考になればと思います。

◎最初にかかったつらさは、施術後いくつになりましたか？ 1—2—3—4—5—6—7—8—9—10
低い— 高い—

◎本日の提供サービスを10段階で評価すると、どこでしょうか？下記の日盛りに○を付けてください。

【技術】 1—2—3—4—5—6—7—8—9—10 低い— 高い— 【空間】 1—2—3—4—5—6—7—8—9—10 低い— 高い—

【接客】 1—2—3—4—5—6—7—8—9—10 低い— 高い— 評価の目安 1:今まで経験したことのないほど低い
5:価格と価値が釣り合っている程度
10:今まで経験したことのないほど最高

◎当店の施術、接客等で良かったところを何でもお書きください。

◎当店の施術、接客等で改善したいところを何でもお書きください。

～励みになりますのでぜひご記入ください～