

## まえがき

私は、30代後半でホテルウーマンから転職し、バリ式のリラクゼーションサロンをオープンしました。そしてサロン2年目で「満席なのに赤字サロン」を作り上げました。

「作り上げた」と書いたのは、私がたどった軌跡が、赤字サロンを作るしかない道だったからです。

今振り返り、当事を一言で表すならば「大失敗」です。

その大失敗時代から、努力と、かなり遠回りをして、今では「4年連続で満席サロン」となりました。もちろん今は黒字です！

今、過去を振り返り当時のことを思い出すと、困ったときに思っていたのは「サロンの教科書が欲しいな」ということでした。

当時の私は、サロン経営について相談する人が身近におらず、すべてが手探りでした。

たくさん失敗し、お金をかけ、他の人より遠回りしてきました。

もちろん、だからこそ得られた知識や経験があります。

しかし、もしサロンの教科書があつたなら、あんなに苦勞せず、無駄なお金をかけず、もっと近道で黒字サロンに育て上げることができたのではないかとも思っています。

一般的にこの業界では、オープン1年以内に閉店するサロンが6割、3年以内に閉店するサロンが9割といわれています。

残念ながらサロンを諦めなければならない状況になったサロンオーナーさんもたくさん見てきました。サロンは存続しているけれど、いつまでも理想の売上が作れないオーナーさんもたくさんいます。

サロン経営において、高い技術があるのは当たり前ですが、安定したサロン経営には、技術以外の経営の知識やオーナーであるという覚悟も必要なのではないかと強く思っています。

この本には、私がサロン経営で培った知識や経験ばかりでなく、過去のホテル勤務時代に得た接客術も盛り込みました。

ホテルでのプライダルプランナー時代に、成約率ナンバーワン、指名率ナンバーワン、売上ナンバーワンを獲得した独自の接客術は、サロン集客に大きく役立ちました。

その接客術も満載です。

もちろん、安定して黒字経営を保つには、この本を手に行っているあなたの勉強と努力も必要です。

しかし、過去の私のようにゼロから知識を得るために多くの時間をかけるより、この本を教科書のように使っていただき、資金のこと、接客のこと、集客のこと、売上アップの方法、サロンオーナーとし

てのマインドの保ち方などを短期間で手に入れていただければと思っています。

もしあなたが、これからサロンをオープンする「サロンオーナーの卵」だとしたら、ぜひこの本を経営の一つの見本として一つひとつ確認しながらサロンをオープンさせ、軌道に乗せてください。

そしてもしあなたが「サロン経営がうまくいっていない」と悩んでいるサロンオーナーさんだとしたら、苦手だったりうまくいっていないと思う項目のページを開き、経営の見直しをするつもりで覚悟を持って活用してください。

『おひとりさま経営のサロンオーナー』は、困ったとき孤独になりがちです。

会社員とおひとりさまサロンオーナーの環境の違いは、相談する上司や協力してくれる同僚がないということ です。

この本を、「サロンの教科書」と思い、ぜひあなたのそばに置いてください。

そして、困ったことが起こったとき、不安になったときに、本のすべてを読まなくても、必要な箇所だけを読むだけでも構いません。

この本は、時には「あなたの上司」「あなたの同期」「あなたのよき理解者」になってくれることと思います。

普段、その存在は忘れていているけれど、何かに困ったとき、悩んだときに思い出していただける、そんな本になれば幸いです。

