

まえがき

「お客様が減ってきて、毎月広告を出していますが効果が出ない！」女性オーナー 60歳

「近所の安いサロンへお客様が流れて、売り上げが落ちてきた！」ママ美容師 38歳

「長時間の立ち仕事がつらく、売り上げも下がってこの先が心配」男性美容師 52歳

「子育てと美容師の仕事の両立が苦しくて辞めようか悩み中」ママ美容師 30歳

「親から受け継いだサロンだが、値段も安く売り上げも低い」男性美容師 36歳

「お客様が高齢化、年金暮らしの方には安くしないとダメなのか？」オーナー 44歳

「長年同じ料金でやっていますが、田舎だから値上げできません」男性オーナー 47歳

などなど……。

私のところにはこんな悩みが多く届きます。

夢を抱いて飛び込んだ美容業界。カッコいいヘアスタイルを作りだしお客様を喜ばすことができる素敵な仕事に
こがれて学校に通いました。自分で開業することを目標に、技術を磨き辛いことも乗り越えてやっと独立したが、そ
う簡単には儲からない。お客様はどうやって来るのか？ 何をやっても効果がなく、どう頑張ればいいのかもわか
らない。借金の返済も滞り眠れぬ日を過ごしている。

そんな後輩からの相談を受けサポートしたのがきっかけで、私は美容室経営コンサルタントとしての活動を始めま
した。

さて、この本を開いたあなたに質問です。

サロンの売り上げを増やしたいとき、次の3つの中で一番先に手をつけるとしたらどれですか？

- ① 新規集客
- ② 単価アップ
- ③ リピート促進

①②③すべて売り上げアップの要素ですが、何からやれば良いと思いますか？

もしかして、

①番の新規集客を選びませんでしたか？

「サロンの売り上げを上げるためにはとにかく客数を集めなきゃ！」

「1人でも多く、お客様の数さえ増えればなんとかなる！」

この考えが、そもその間違いなのです……。

いや、間違いだつたと気づいたのは自分のサロン現場の経験からでした。

「とにかく客数を集めなきゃ！」この気持ちはとってもよくわかります。

私も過去に同じことをして疲弊していたのです。値引きして集客をする。夜遅くまで営業して、休みの日は技術講習に出かけ、ヘトヘトになるまで仕事をする。仕事優先で子どもや家族のことは後回しにしてしまう。

「これが人気美容師のさだめ、暇なほうが恥ずかしい」ぐらいに思っていました。ですが、これでは忙しくなっても一向に稼げるようにはならなかったのです。

ものには順番がある！ 一番先に新規集客をしてはいけない！

新規集客なんかしている場合じゃないんです！

現在はおお客様の数に対して美容室の数が多すぎる、少ない客をみんなで奪い合っている状態。こんな愚かなことから抜け出しましょう！

客集めのために値引きして高い広告費を払い、忙しくても売り上げは低い！ 儲かっているのは広告屋だけです。中

小の経営者がこんなことをしてはいつまでたつても稼げないのです。新規集客が一番経費がかかります。このやり方でうまくいくのは資金力があり低賃金の労働力が集められる大企業だけなのです。

小さいサロンの売り上げを上げる、正しい順番があります。

私自身43年前に美容業界に入り、今も現役でサロン現場にも立っています。美容室2店舗とエステサロン、着付け教室、整体院を経営しております。

技術さえうまくければなんとかなると43年前にデビュー。ママ美容師として子育てしながら仕事をする中で長時間労働に苦しみました。仕事を優先し、子どもを重篤な病気で死の危険にさらしてしまった経験があります。子育てと仕事の狭間で時短経営を実践しようと32年前独立。当初から5時（17時）閉店の時短営業に踏み切りました。保育園のお迎えに合わせてです。他には計画も作戦もなく経営力ゼロでしたがバブル景気も手伝って最初は儲かりました。しかし、バブル崩壊とともに低料金サロンが出現、「じゃあ、うちも安くしなきゃ！」と単純に価格競争に参戦！ガンガン広告費を使いました。結果は利益が圧迫されズルズルと苦しくなりました。直後に阪神・淡路大震災で被災、それまで以上にお金が回りません！ ついに精神まで病んでしまった私は心理カウンセリングを受けました。

過去の失敗体験から多くのことを学びました。値引き集客をしても技術を磨いても稼げないことに気づいてからは、大きく方向転換しました。

わらにもすがる思いで受けたカウンセリングで自分を取り戻し、そのノウハウを学ぶために心理カウンセラー養成スクールにも通いました。その後もコピーライティングや、新規集客のためのマーケティングも、コンサルティングのノウハウ習得のために資金繰りが苦しい中、有り金をはたいて勉強しました。集め方、伝え方、売り方の基本です。

そして11万人以上のお客様の接客体験。中でも私の失敗体験が一番参考になります。不思議なことに後輩同業者は私と同じような場面で同じような失敗をしています。過去の自分と同じです。「私が失敗したことを繰り返してほしくない！ うまくいったことだけを実践すれば楽に売り上げアップできるのに」という思いで『高収益5時まで美容室アカデミー』を主催し、美容室の売り上げアップのサポートをしています。

あなたはどんな人生が理想ですか？

サロンオーナーならどんな経営を目指していますか？

健康で仕事もプライベートも楽しみたい。おいしいものを食べて旅行も行きたい。あるいは法人化してスタッフたちも幸せにしてやりたいですね。

「リピート客で3カ月先まで予約が埋まる美容室」

「8時間労働、週休2日」

「従業員にボーナスも出せる経営」

「法人化して福利厚生を整える」

こんなことも夢ではありません！

私のサロンではすべて実践、メンバーサロンでも次々に実現しています。

小さいサロンがお客様に喜ばれながら売り上げを上げる順番は、

- ① 単価アップをする
- ② リピート率を上げる
- ③ 来店回数を増やす

この本では小さいサロンが売り上げを上げる方法を、自らがサロン現場で実践したことやコンサルティング成功事例を交えてお伝えいたします。読んで実践すれば誰でもお金をかけなくても売り上げアップが望めます。

さあ、あなたも長時間労働低所得から脱出して一緒に楽しい美容師人生を始めましょう。