

「ネイリストって素敵な仕事」

人の心を豊かにしてくれるネイル。

好きな色で指先を彩るだけで心が弾んでしまう。

ネイルはすごいパワーを持っています。

そんな、人を幸せな気持ちにするお手伝いができるネイリストは、素敵な仕事だなとつくづく思います。私は15年間ネイリストの仕事をしています。やはりサロンワークでお客様にネイルをしているときが一番楽しくて大好きな時間です。

かわいいデザインができてお客様も喜んで「うれしい！ また来るねー！」と言ってください。ネイルにとつてうれしくてやりがいを感じる瞬間です。

そしてネイリストになったからには、たくさんのお客様から支持していただきたいと思えます。

私はネイリストとして働き始めたときからずっとそう思いながらやってきました。

けれども何をどうしたらお客様に支持していただけるのかまったくわかりません。

「とにかく技術が上がればどうにかなるんじゃないかな」と思い、がむしやりに練習をしてみました。

技術力が上がると、前より少しお客様に自信を持って施術できるようになりました。

けれども、どうやらお客様に支持していただくには技術だけでは足りないことにも気づき始めました。

お客様一人ひとり求めるものや好みが違います。

喜んでいただけるポイントも違います。

施術が終わると、本当にこれでよかったのかなあ、喜んでいただけたのかなあ？

自信が持てずに不安な気持ちになっていました。

1カ月後また来店いただけると、ひとまずホッとする。

予約がキャンセルになると、やっぱり何かダメだったのかなあ、ネイルの持ちが悪かったのかなあ、今回のネイルのデザインが周囲の人からあまり評判がよくなかったのかなあと、答えも出せずモヤモヤとして自信喪失していました。

しかし、こんな気持ちになっていたのは私だけではなく、一緒に働いていた他のネイリストも同じように感じていたようです。

たくさんのお客様に支持していただきたいと、頑張るネイリストがみんな感じるものでした。

今ではありがたいことに、たくさんのお客様を長く担当させていただいています。

それは、お客様の好みや性格、お客様が求めるものを理解し、お客様に合った技術、空間、デザイン、関係性を提供するのが重要だと気づくことができたからです。

お客様の要望に応えられる器になるために技術を磨き、デザインを勉強します。

高い技術だから支持していただけるのではなく、求めるものを理解し、それに応えられる技術力のあるネイリストが支持されるのです。

以前はみんなに同じものを同じように提供しても、お客様は喜んでくださっていません。どちらかというと手軽さなどの方が重要視されていました。

ところが今は、それではお客様は満足してくださらなくなっています。

みんなと同じものではなく、個性を大切に作る時代になってきていますからです。

スマホでも自分の好きなアプリをダウンロードして、自分だけの内容になっていますよね。

それと同じで、みんなと同じものではなく、自分に合ったものに価値を感じるのですね。

どんなに素晴らしい技術で素敵なデザインでも、お客様の要望と違っているのは、結局お客様に満足していただけません。

まずはお客様のことを知り、理解してみましょう。

そしてお客様のさまざまなお要望に応えられる引き出しをたくさん持つことです。

それがたくさんのお客様に支持される秘訣です。

と、簡単にいいましたが、お客様のことを知って理解するにはどうすればいいのでしょうか。ネイルスクールではなかなか教えてもらえません。

私は、7年ほど新人ネイリストの育成や、100万円売り上げるネイリストの育成に取り組んできました。

経験値の低い新人ネイリストでも、スムーズにお客様とコミュニケーションを取る研修や、要望を引き出して接客や提案につながる研修、お客様と信頼関係を築く研修など、お客様を知って理解するためのさまざまな研修を行ってきました。

そのさまざまな研修で行ってきた、お客様を知って理解する、要望に合った提案をするという方法をたっぷり紹介したいと思います。

もちろん、読んですぐに完璧にできるわけではありません。

技術と同じで、何度も何度も繰り返し練習することで習得できます。

普段のサロンワークやモデルレッスンの中に、この本で紹介しているカウンセリング術や提案の方法を取り入れてたくさん実践してくださいね。

残念ながら近道はありませんが、積み上げたものは確実に自分の血となり肉となり実力となります。

ぜひ実践していただき、少しでも多くのネイリストに、ネイルを通してたくさんのお客様を幸せにするという醍醐味を味わっていただきたいです。