



クール流

ナゾノバー1 顧客満足講座

第6回

顧客満足度日本一の店をつくると決めた！

スタートでコンセプトを叩きこむ

求人面接をしてエステティシャン志望のスタッフを4人採用し、24坪の店舗に4部屋を設けた小さなサロンからスタートしました。私は彼女たちを前にし「売上規模日本のエステは私は目指しません。顧客満足度日本一の店をつくると決めている。客商売で一番大事なモノ、エステ業界に一番足りないモノ、それこそが顧客満足度です！」これは、その後毎日言い続けました。ミーティングでは「広告は出さないぞ。だから口コミでお客様をつくるしかない。」口コミになるエステとはどんなエステか、君らも真剣に

手取り足取り、練習に次ぐ練習

私は自ら身につけた正しい接遇接客術と、外資系で学んだ正しいカウンセリング術を彼女たちに徹底して叩き込みました。エステの技術以外はすべて私が「先生」です。クオリティ高い接遇に関しては、私はマハラジャで叩き込まれたホスピタリティの数々を、私が自らやって見せて、何度も何度も徹底的に練習させました。笑顔、姿勢、背筋を伸ばして壁立ちさせ、その背筋のままモデルウォーク。お茶出し。そして手さばき指さばき。腰の折り方。金髪に鼻にピアスして姿勢もだらしない不良少女のようなスタッフを採用しても、私の型から入る教育方法なら完全に変わります。髪を変えさせ、姿勢が変われば人間の中身も変わってくるのです。3ヵ月で「さようございますか」

半年で1日10人の新規客！

契約率の高い提案がクール流では「上手な提案」。契約率が低ければそれは「下手な提案」です。「下手」が「上手」になるにはトレーニングしかありません。だからトレーニングメニューを考えるのが私の仕事でした。そして私の目で見て合格となるまで繰り返しトレーニングさせる。現場で実際にやつてみて、思ったほど契約率が上がらない場合はまた提案方法を変えていく。これを繰り返すと、小さな成功事例から自分なりの提案スタイルが確立し

考えてみろ「こんな話ばかりしていました。クオリティの高いサービスと施術を通し、お客様に徹底してアピールする」のは私たちの優れたコンセプトであるということを叩き込みました。「エクセレントサービスでお客様をお迎えし、結果も必ず出します。その上でもしも、お客様に少しでもご不満があれば、お客様が納得いくよう「返金します」このコンセプトをお客様にどんどん伝えて、実際の感動を通じて紹介をもらえるようにする。「一人ひとりのお客様に当店のファンになつて頂く」ということです。



Moto Masahiko
茂藤雅彦

プロフィール
クールプロジェクト代表。1966年12月9日石川県生まれ。2002年金沢に店舗を拡大し、現在では北陸・京都エリアに7店舗を展開するクールエステティックグループを築き上げた。オリコン調査集計による2012年度の「顧客満足度ランキング」のエステ総合部門で、顧客満足度の高いサロンとして全国唯一3年連続の「特別推奨サロン」。脱毛部門では顧客満足度ランクイング全国第1位。第1回エスグラ顧客満足サロン部門、第1エリア第1位。

世界最小「LD・ウルトラパルス・EMS」3way光瘦身マシーン Dr.LD-X ドクター・レディックス

高性能トライアングルボディメイキングシステム



本体重量: 約2kg(バッテリ含む) 本体価格: 1,280,000円(税別)

お問い合わせ【製造・発売元】株式会社ジェイ・ビー・マシナリー ☎ 0120-00-7980 <http://www.jb-m.jp> JBマシナリー 検索 ▶ サロンで培った施術ノウハウでサポート。

今月の MADE IN JAPAN 一押し美容機器



サロンの痩身施術効率が上がる!!

クールエステティックではこの超軽量型の光瘦身器を全店導入し、お客様の体型やボディの状態に合わせ、「キャビテーション」と「ドクター・レディックス」の瘦身器を適宜併用しています。小振りな本体にもかかわらず、大型機同等の施術効果を発揮し、場所も取らず、持ち運びもしやすく、利便性の高い瘦身マシーンです。贅沢にもLD、ウルトラパルス、EMSの3トリートメント機能がついた高いコストパフォーマンスに、さらに痩身効果を高める専用ボディジェルもサポートしてくれます。

ていき、必ず、提案力が身に付きます。私は、先々自分がいなくともスタッフだけで練習ができるように、当初はさまざまなトレーニングマニュアルを作りました。

そんな中でクールエステティックは、2002年の10月にオープンして、半年後の5月に「ご紹介」で200人、広告宣伝で100人、計300人（1日10人）の新規客が来るようになったのです。（以下次号にうづく）