

日本ヘッドスパ協会

第2回スキルアップセミナー&交流会を開催

テーマは「参加者全員で考えよう、話し合おう！」

繁盛サロンを目指して、ヘッドスパメニューをどう売るか？
～メニュー作り、販売促進、接客、私のサロンの取り組み～



セミナー開会に当たり、ヘッドスパへの思いを熱く語る富田 勁子 会長

日本ヘッドスパ協会とみたよしこ（富田 勁子 会長）は、去る2015年4月14日（火）、東京・恵比寿の恵比寿ガーデンプレイスタワー内 SPACE 6において、同協会の認定講師、検定資格所有者等々が参加して、第1部スキルアップセミナー、第2部交流会の構成で開催。当日は30名を超える方が受講しました。

第1部のセミナーは、富田会長の開会あいさつの後、ほそやあきのり細谷明規副会長をコーディネーターに、自サロ

ンでのヘッドスパメニューを売るための様々な取り組みを、サロン経営者、技術者の立場からそれぞれ事例発表が行われました。

まずサロン経営者の立場から発表した山本常弘氏やまもとつねひろ（（有）麻布 山本 代表取締役、日本ヘッドスパ協会理事、企画運営委員長）は、「ヘッドスパメニューの導入で客単価、来店周期は向上。しかし順風満帆ではなく、常にお客様の声や要望を考慮して受けやすい、体験しやすいようにメニューを細分化するなど工夫。また同時に、スタッフ全員がヘッドスパメニューの必要性の価値を共有できるように話し合い、技術や理論の勉強に注力した。

現在、頭のケアだけのヘッドスパにとどまらず、フェイシャルやハンドケアなどと組み合わせた高価格メニューも好評で、ヘッドスパを軸にお客様に喜んでいただける+αのサービスを提供できるのもヘッドスパの強み」と発表。

技術者として発表した鈴木美保子氏すずきみほこ（トータルビューティーサロン HOSOYA勤務、日本ヘッドスパ協会認定講師）は、「カウンセリング（顧客データ）に力を入れることで、担当したお客様にどのメニューをどのようにアプローチしたか、次回の来店予測と販売するメニューの予定を書き込む見込表に活かしている。また技術を売るには、お客様の気になる部分を指摘するのではなく、褒めることで重要感に訴えるコミュニケーション（会話）も大切にしている。



セミナーのコーディネーターを務めた細谷明規副会長

現在、当サロンでヘッドスパを受けていただいているお客様は、肩こりやマッサージといったリラクゼーション目的の方が一番多く、これからはアンチエイジング目的で受けられるお客様が増えるように、例えば細毛・薄毛、タルミ・シワなどの原因とヘッドスパの効果、推奨する商品の特徴、ホームケアも含めて継続することで得られる効果や結果についても、積極的にお客様にアピールしていきたい」と発表しました。

2名の発表者に対して行われた質疑応答では、「継続してヘッドスパメニューを受けていただくための売り方」、「カウンセリングの方法」など、テーマ“ヘッドスパをどう売るか?”の具体的なヒントを持ち帰る質問が相次ぎました。

発表終了後、前学習院女子大学・大学院教授の江口泰広氏から「セミナーで学んだ有意義な情報を、どのようにサロンで活かすか、またお客様に伝えるか、価値伝達が大切である。これからは笑顔でお客様に接してほしい」と、総評を兼ねて激励の言葉がありました。

最後に、富田千晶理事・教育委員長の開会あいさつでスキルアップセミナーは終了しました。セミナー終了後は、会場を移して交流会が行われ、2名の発表者との意見交換、参加者同士の意見交換が交流会終了まで熱心に続けました。



サロン経営者の立場から「頭部だけで収束しない」ヘッドスパメニューの可能性について事例発表する山本常弘氏

技術者としてヘッドスパの効果や結果を、もっとお客様に積極的にアピールしていきたいと抱負を語った鈴木美保子氏

日本ヘッドスパ協会理事 教育委員長富田千晶氏の開会のあいさつで、経営者そして技術者にとっても有意義なセミナー