

☆開業のタイミング

何年先に開業しようと思っけていますか？
技術が上がったら？開業資金が溜まったら？それっていつですか？
動くのは『今』ですよ！人生は一度しかないんだから

☆公言する事

独立する事を隠してる？
誰にサプライズしようとしてるのか…公言してください発信してください
自分を追い込んでください
嘘も本当になりますから

☆具体的に何をすれば

まずは物件探し
開業資金が溜まってなくても、腕に自信がなくても探して損はない
良い物件を探すためのコツを伝授

☆良い物件かも！ 決まるまでに次に何をやるの？

開業と運転資金全般の見積もりを概算で算出
物件に対して、どのようなレイアウトで機材を置くか
内装・外装・水回り…etc イメージ出来ますか？
HP製作費・チラシ印刷代などの広告宣伝費いくらかかりますか？
設備一式いくらかかりますか？
運転資金って？

☆イメージ(妄想)は常にしておく

気になるサロンがあれば、時間を作って見学に行くべし！

☆見積もりが出来たら次は？

金融機関をいくつか廻ります
都市銀行・信用金庫・公庫…etc・

☆融資が通った(計業の目途が立った)

役所への届け出・税理士・申告…etcの確認

☆オープンまでに何をやる？

オープン日を決める!(当たり前のように難しい(笑))
近日OPENとか、○月下旬OPENとかじゃなくね

☆ホームページの作成

ホームページは現代における最強の集客ツール
しかし全国のサロンの3割がもっていないという現実(驚愕)
オープンが決まったらまずやる事の 하나가HPの作成

一日の新規問い合わせ件数

現時点での実力を(多少盛って)伝えられているか
TOPページ・経営理念・コンセプト・強み
TRIMMING: (カット技術・シニアトリミング・優しいトリミング・モバイル・設備)
HOTEL (泊まっている様子の写真は載せてあるか≡見学が出来る施か)
GOODS (グッズ選びのコンセプト・良質なものをすすめているか)
STAFF (顔写真(必須)自己紹介≪自己開示≫アピール・新規での指名)
RECRUIT (店舗運営するうえでの最大の難関)

☆チラシの作成

チラシ巻きの費用対効果ってどのくらいあると思いますか？

→チラシの精度次第です

伝えたい事を明確に表記すれば、集客効果、認知効果は絶大

※フリーペーパー

※ポスティング業者

☆ロードサイトなのに効果的なところに看板がない

それって、来てくれるお客様に対して失礼ですよ

☆SNSは活用出来ているのか？

①インスタグラム②フェイスブック③ツイッター

無料である強み

拡散力と内容を吟味する

宣伝、情報収集、コミュニケーション、ブランディング

ここめではOPEN前に必須です

OPENしました！さて…

リピートしてくれるために必要な事

☆接客☆

カウンセリングテーブルは用意してますか？プロのカウンセリングをするには必須

カウンセリングノートを作りましょう

カウンセリングノートって？

飼い主様の要望が、カウンセリングの時点で理解できなければアウト

その時点でリピートは見込めない(そのくらい重要)

要望(イメージ)を高いレベルで共有化するには

来て頂いた事が有難いと思ったら、お出迎え・お見送りは絶対すると思う

☆動物病院との付き合い方

地域の顧客情報を一番もっているのは

顔の広い、世話好きな常連さんではないですよ

繁盛している動物病院さんです

WINWINの関係を構築するには？

☆重要顧客への対応 ホットスポットをいくつ作るか！

※紹介一覧表

※ご紹介カード

☆写真を上手に撮る

ブログ・インスタグラムに毎日UP(アクセス上昇のツール・販売促進・伝達)

駄目なルーチンにならないよう気を付ける

だらしない印象しか与えない

動画を活用

☆サンキューレター(ご新規様へのお礼の手紙)送りますか？

送るなら感動するものを！

☆トリミング☆

ベーシック

爪切りは嫌な作業？

耳の毛は抜く？切る？

耳洗浄の方法（耳鏡での確認・鼓膜付近の汚れ・イヤークリーナー）

足裏のバリカン

眼軟膏

シャンプー

下洗い

（クレンジングオイル・スーパークレンジング・クリアウォッシュ・ナチュラルシャンプー）

仕上げ

（ラグジュアリーシャンプー、アミノリッチシャンプー・ブリスルシャンプー）

薬用

（ノルバサン・マラセブ・セラミド・ヒノケア）

保湿

（ヒョミラック・うる艶パック）

オプション

（ハーブパック・炭酸泉・クマザサ温浴・うる艶パック・はみがき）

泡で洗う（BUBBIE/Zを使った肌に優しいシャンプー）
クアトロシステムを利用した非接触型洗浄

フォームガンで泡を作る

ドライイング

ブローを使ったドライイング

ピンブラシを使ったドライイング

カット

セニングでの仕上げ

ブレンダーの使い方

かわいい顔の法則

生活しやすくなるためのポイント

☆お客様への手紙

詳しく書くのは当たり前

続けて来てもらうための秘策

体重計・体脂肪計・連絡ノート（成長記録） ・ファイル・次回予定欄

体調の変化を見極める

これだけでお客様はあなたから離れない

☆ホテル☆

フリーでの預かり→他店にない強み
価格の差別化は出来ているか？
咬傷事故<<0>>で運営するための事前お話し
見学できるシステム

☆物販はサロンを救う☆

トリマーは犬のプロ、ドッグフードについても詳しい
飼い主様はそう思っていますよ
ドッグフードを販売するコツとは？

☆自分磨き☆

理想のトリマー像
可愛い制服を着てますか
常に美容を意識していますか？自分よがりな服装になっていませんか？

☆雇用☆

年間の応募人数
新卒の採用(教育)会社が在り続けるための必須条件
学校への依頼
ホームページのリクルート欄
求人サイトへの登録
中途採用

職場の環境整備

給与体系(基本給・昇給・社会保険・雇用保険・労働保険・賞与・有給・残業)
給与は最大の投資
紹介
離職率
修行規則

☆売上☆

7年で1000%以上の売り上げ上昇
年商6000万(スタッフが6人というのがミソ)
近年での売り上げ目標年商一億(1店舗)
そんな事は可能なの？

その柱一本一本を太くする工夫と努力
トリミング・ホテル・物販・開発・・・etc
お店として常に進化しているか
進化していれば、売り上げは上がって当然
現状維持は衰退と紙一重
値上げのタイミング
いただきもの・アンケート
利益を確保する為に必要な事