

各位

# 2023年総会セミナー案内

美容室経営コンサルタント

迫田恵子氏による経営セミナー

協同組合兵庫県写真師会

理事長 長崎正

文化部理事 浅田秀之

## 『モノ売りではなくコト売りにしよう！』

拝啓 時下皆様におかれましては益々ご清栄のこととお慶び申し上げます  
今回は経営セミナーです、普段抱えている悩みや不安、さらには  
売り上げUPに繋がる内容となっています！



(自己紹介)

美容室コンサルタント 株式会社サロンプランナーK 代表 迫田恵子

美容師・理容師の体験を活かし、自宅理美容室・家族経営理美容室など、小さなサロンに特化した経営戦略を2000人以上の理美容室経営者に指南。

小さなお店だからこそできる【行き届いたサービス】を女性コンサルタントならではの視点で伝え続け、異業種では、店舗経営者・アパレル・飲食・建築など多岐にわたり社員教育セミナーなども担当

出版書籍 小さなサロンだからできる【極上のサービス】

小さなサロン【失客しない価格改正の方法】

(セミナー内容)

どんな業界でも課題はあるものです。理容業界は後継者不足で衰退状態・美容業界はオーバーストアで飽和状態という中でも繁盛店を作り続けている実体験に基づいた【異業種でも明日から誰でもすぐに実行できる小さな繁盛店の作り方】です。

●モノ売りではなくコト売りにしよう！

私が最初に修業したお店は住み込みでした。カット技術を習得するために師匠の技術を盗んで覚えなさい！と言われたそんな時代です。そんな厳しい修業を経て、美容師になりました。もちろん技術にも自信もっています。しかしお客様は、どんな技術難易度が高い技術も美容師に求めることは【カットはできて当たり前】です。

では、写真館に求めるものはどうでしょう・・・

●今の商品で次の売上(商品)を作る

髪は一か月に1cmしか伸びません。お盆とお正月と年に2回しか来店されないお客様もいます。そんなお客様に1か月に1度！つまり年間12回来店していただいた極意とは・・・

●Google検索を使いこなそう！

インスタグラムは写真館にとってメリットかデメリットか・・・逆転の発想をしてみよう！

●公式LINEは再来催促に必須

より良い信頼関係づくりは接触頻度×人柄！アナタはお客様にまた逢いたいと思っっていますか？

●キャリアこそ宝！写真館人生集大成を

後継者がいないことは悪なのか？！後継者がいなくてお客様がいる！

写真技術には自信がある、

だけど集客には不安がある

顧客の方々とどう繋がればいいのか？

SNSの活用は？

普段からの『どうしたらいいのか？』

売り上げupのヒントにも！