

2008年 6月号

Heart Full News

<http://www.heartstaff.co.jp>

毎月発行の情報満載紙「発行」
株式会社ハートスタッフ
本社
〒485-0041
小牧市小牧4丁目626
TEL0568-77-5022
FAX0568-77-5012
豊橋営業所
〒441-8012
豊橋市下地町若宮62-1
TEL0532-57-1822
FAX0532-57-1823

HSイズム35

H20.5.20



店販はお客さま満足のバロメーター

～ 美を形にする happy company ～

皆さま、こんにちは。 上のタイトルは今月の経営プラン6月号の特集です。今年になってますます店販の必要性が美容雑誌やセミナーで問われるようになりました。今までは利益率の高い技術売上に業界も多く美容師さんもこだわってきましたが、ようやく、低料金サロンを除き店販売り上げが高いお店程、お客様の満足度が高いという数値による裏付けが本に出され、その事実が明確になりました。

ハートスタッフでは得意とする分野であり、むしろ使命をかけて取り組んでおります。

それでは なぜ、店販力が必要かと言いますと、それはお客様が一番知りたいのは“何よりも自分自身の髪の手、そして365日ずっと美しくいられること”

に誰でもが “一番の関心” があるからです。

今回の経営プランやヘアモードURESTAによると、
店販比率が15%をこえるお店が技術売上也アップしてお客様
1人当たり平均客単価が1700円も↑↑ 結果、9850円となっています。

事実 私が親しくさせて頂いているサロンの 店販比率20%以上のお店では
技術売上が 約、10,000円 平均客単価は 約、12,000円です。

結果を出すポイントは⇒ お客様を自分の家族のように大切にし、
ご来店して頂ける年間3回～12回を本気で美しくしてさしあげる事はもちろんの事
残りのご来店いただけない約360日を本気で美しくなっていく知識と
お客様が実践出来る方法を美容師の使命(ミッション)としてお伝えし続ける事です。

いつでも、どこでも、356日 美くなる方法をお伝えすると、
あなたのまわりに沢山のステキなお客様が集まってきます。

ありがとうございます😊

ハートスタッフ。 木納 基雄

