

# 2年3カ月でデビュー作戦

入社から2年3カ月でデビューするためには様々なことを学び、1歩ずつ成長しなければなりません。いつ、どのタイミングで学ばばよいのか、頭を整理しておきましょう。

## 1年目

4～6月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
夢作文・美容師になった理由	30分				
自分を知る(長所・短所)	30分				
会社の理念(暗記・理解)	30分				
アシスタントの仕事(掃除・受付・準備・電話)と店内の説明	1時間				
接客(営業中にはいけないことを含む)	1時間				
店販商品知識(始めは1つに絞る)	10分				
商品の販売の仕方(店販はなぜ必要なのか)	1時間				
マッサージ	1時間				
シャンプー	1時間				
カラーシャンプー	1時間				
施術による髪の乾かし方	10分				
薬剤塗布(パーマ剤など)(ターバン交換)(フェイススクリーム)	10分				
スパ2種類(DVD作成)	3時間				
白髪染め(スタイリストと一緒に)(頭皮保護剤)	営業時				
トリートメント	営業時				
売上目標	月に店販10本以上				

### 【POINT】

- ・美容を通して人間性を磨く。謙虚に、人に尽くす精神&感謝の気持ちを持つとないと接客で嫌われ、シャンプーもさせてもらえない
- ・お客様との信頼関係を作る(ファンをつくる)
- ・基本の技術を習得する(マッサージ・シャンプー・カラー・スパ・トリートメント)

7～9月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
人を幸せにするには	20分				
人間性を磨く	20分				
失客について	20分				
増客(何をしたらよいのか)	20分				
クレームについての対策	20分				
仕事とは人の役に立つこと	30分				
アイロンワークの違い	20分				
ストレートパーマ(薬剤塗布などその他注意点)	10分				
おしゃれ染め(スタイリストと一緒に)	営業時				
ブリーチ(スタイリストと一緒に)	営業時				
メイク	30分				
着物の下準備	20分				
売上目標	月に店販20本以上				

### 【POINT】

- ・「仕事とは人に尽くすこと」を徹底する
- ・教えていただく感謝の気持ちを持つ
- ・施術をさせていただきお客様へ感謝の気持ちを持つ
- ・ストレートパーマ&おしゃれ染め&ブリーチを学ぶ

10～12月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
数字を通して成長する(今できる中での目標は何?)					
目標と結果を分析し、次の行動を起こす	30分				
施術時間等の時間意識を持つ	1時間30分				
センスを磨く	1時間				
相手の立場になって考えて行動する	1時間				
施術中の説明責任を果たす	10分				
自らコミュニケーションを取る	1時間				
予約前日にカルテチェック	2時間				
カットの正しい姿勢・道具の扱い方・展開図	1時間				
カット(ワンレングスの基本)ウィッグで学ぶ	1時間				
テーパーカット(スタイルの変化を学ぶ)	1時間				
ヘアケア(毛髪の基礎知識)	1時間				
仕上げのテクニック(スタイリングの選定と使い方)	12時間				
まとめ髪(編み込み)	営業時				
カールアイロン	営業時				
売上目標					

### 【POINT】

- ・接客の見直し
- ・周りの人の良いところを見つけて褒める
- ・お客様の大切な時間を無駄なく施術すれば技術の信頼につながる

1～3月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
カット<レイヤーの基本>					
カット<グラデーションの基本>					
セニングカット					
徹底した掃除					
人頭で髪質を知る					
接客<笑顔・やさしさ>					
気配り 目配り 心配り <観察と実行>					
報・連・相を忘れない					
頭皮・ヘアケア					
カーラー巻き&ブロー					
モデルハントの注意					
カラーの基礎&ホイルワーク					

### 【POINT】

- ・基本を確実にする(後輩に教えられるようにしっかりと)

## 2年目

4～6月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
プロ意識を持つ	1時間				
周りの人を褒める	1時間				
カラーモデルスタート 15万円					
インスタ用の作品を友達で撮影					
カラーは染めるだけでなくプラスαの提案をする	2時間				
売上目標					

### 【POINT】

- ・モデルデビューはとても大切な通り道
- ・プロ意識を持つ（技術・接客・掃除・コミュニケーション・電話受付）
- ・人頭で髪質を知る

10～12月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
10月カットモデル20万					
マナーを守る					
カットタイム	20分				
カットモデルハント30人以上					
カットモデル（友達・知り合い・よく行くショップの人）					
インスタに載せるカットスタイルを撮影					
カラーのホイールワーク					
売上目標					

### 【POINT】

- ・ウィッグで技術の基本を学ぶ&モデル人頭で毛髪・頭の形やクセを学ぶ&接客・コミュニケーションも
- ・数字の意識を持つ・トーク力を磨く
- ・モデルを集客するため、インスタに載せる

7～9月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
清潔な身なりと仕事のしやすい服装					
誰にも負けない得意技術を持つ	30分				
お客様は練習台ではありません	営業時				
接客の見直し					
失客を減らす	1時間				
来店サイクルの短縮					
カット（ワンレングスの前上がり）ウィッグで					
カット（ワンレングスの前下がり）ウィッグで	1時間				
カット（グラデーション前上がり）ウィッグで	1時間				
カット（グラデーション前下がり）ウィッグで	1時間				
売上目標					

### 【POINT】

- ・紹介するにはお客様も勇気がある。お客様に紹介していただける要素をモデル担当時から積み重ねておく
- ・要素とは信用（技術力・提案力・似合わせ・接客力）
- ・1人で担当する意識作り

1～3月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
今までのチェックと繰り返しを行い、成長期間に					
毛髪&頭皮の知識					
ワンレングスのテーパー後のパーマ（スタイルの変化）					
グラデーションのテーパー後のパーマ（スタイルの変化）					
レイヤーのテーパー後のパーマ（スタイルの変化）					
数字意識<目標と結果分析>					
アシスタントを育てる					
チームワーク強化					
「はい」という返事は即座に					
素直な人は早く伸びる					
ヘアスタイルの撮影会					
売上目標					

### 【POINT】

- ・失客をしない努力をする（技術不足を接客や人柄でカバー）
- ・カウンセリングで聞く耳を養う

## 3年目

4～6月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
3月デビュー 売上40万円					
紹介を増やす					
固定客に努力と工夫					
似合わせ					
骨格の意識					
髪を傷めないツヤのあるストレートパーマ					
メンズカット					
ヘアマニキュア					
売上目標					

### 【POINT】

- ・いろいろなスタイル写真を見る
- ・コミュニケーション能力を高める
- ・リピート率70% or30万円を売上げるとフリー客に入客できる

10～12月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
施術中に次回スタイルの提案					
数字意識(目標と結果分析)					
12月 売上70万円					
すべての人とコミュニケーションを取る					
居心地のいい店内の雰囲気をつくる					
眉カット					
仕上げ					
売上目標					

### 【POINT】

- ・売上・客数・単価・店販・失客数・リピート率を学ぶ
- ・日々の積み重ねが結果につながる

7～9月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
8月キャンペーン 売上60万円					
DMを出す(割引ではなくお客様が興味を持つ内容で)					
次回予約の強化					
感じの良いお出迎えとお見送り					
お見送り時に感動のひと言を					
SNS ブログなどの活用					
売上目標					

### 【POINT】

- ・モデルにアフターフォローのDMを出す
- ・接客の見直し(気配り・目配り・心配り)

1～3月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
周りの人を褒める					
感謝の心でありがとうございますのウェーブ(言う・言われる)					
常に美容以外でも新しい情報を					
お客様のお手入れが楽な技術力					
感性を磨く(流行を取り入れる)					
得意な技術をアピール					
お得なコースメニュー					
売上目標					

### 【POINT】

- ・感謝の気持ちで仕事をする
- ・お客様が求めていることに応える



## 4年目

4～6月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
店販の見直し					
数字を意識して仕事をする					
来店サイクルの短縮					
客単アップ					
キャンペーンを成功させる企画					
周りの人をあなたのやさしさと心配りで元気にする					
技術のチェック					
売上目標					

### [POINT]

- ・数字を意識して仕事をする
- ・客単価が高い方が売上を上げやすい。複数施術のすすめが大切
- ・楽しく学び、楽しく仕事をする

10～12月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
ヘアスタイルの撮影会					
SNSを利用して売上数字をアップ					
チームワークの強化					
着付け					
シーズンごとのデザインの提案					
その日の仕事はその日のうちに片付けて帰る					
施術時間を守る					
売上目標					

### [POINT]

- ・チームをまとめる（ひとりの力は弱いので同じ方向を向き、寄り添うことが大切）
- ・来年の目標を決める

7～9月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
後輩を育てる（部下を途中挫折させない）					
仕事場を守る					
お客様に感謝する					
周囲の人に支えてもらっていることに感謝					
部下の育成。部下の勤務状況を把握					
常にお客様目線					
売上目標					

### [POINT]

- ・基本を繰り返し学ぶ（自信が生まれる）

1～3月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
部下の指導					
個人・全体、両面で数字を把握する					
尽くす気持ち					
カリスマ美容師になる					
感性を磨く（流行を取り入れる）					
上司への報告					
業績を上げる					
売上目標					

### [POINT]

- ・率先して業績を上げる
- ・部下を育成する
- ・売上が上がらない人は、上がらない理由を原点に戻って考えよう

## 5年目

4～6月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
どんなときも前向きで明るく					
育てていただいたお客様に感謝の心で恩返し					
新日本髪					
技術チェック					
売上目標					

### [POINT]

- ・お客様や周りのすべての人に育てられたことを忘れない

10～12月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
感謝の気持ちで仕事をする					
お客様を大切に					
人を幸せにする気持ちを持ち続ける					
売上目標					

### [POINT]

- ・人の役に立つ仕事であることを大切に

7～9月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
上手に指示を出す					
部下とコミュニケーションを取る					
部下の良い相談相手になり、よい方向に導く					
売上目標					

### [POINT]

- ・コミュニケーションの大切さを忘れない

1～3月					
学ぶ期間	時間	いつ	誰が	チェック日	テスト日
部下に良い後ろ姿を見せ、やる気を育む					
期待以上の仕事をする					
個人情報管理					
売上目標					

### [POINT]

- ・個人情報は法律に関係することなので細心の注意を払う

※この数字はあくまでも数字目標の目安です。1人ひとりの成長スピードを把握し、決して無理はさせないこと。よく相談に乗りながら進めていくことが大切。