

ヘア クリニック サロン
Hair Clinic Salon エナジー
ENERGY



代表 薄井 絹子
富士見市上沢 1-6-3
049-254-2920

いつの時代も輝くことができる
綺麗・癒し・喜びを手に入れるための
お手伝いをいたします。

親子三代で運営しており、ご自宅のようにくつろいでいただくサロン。お客様は、お子さまからご高齢の方まで男女問わず幅広く、ヘアはもちろん、フェイシャルエステやネイル、まつ毛エクステまで一か所で対応できます。ご自宅でカットやカラー及びネイルなどの施術が受けられる訪問美容も行っています。



相談内容・抱えていた課題

- ・ 感染リスクが心配され、「なるべく公共交通機関を利用せず近くの美容院を訪れたい」「密にならない個室環境で施術を受けたい」ニーズが生まれた。
- ・ 産前産後の母親や高齢になり美容院を訪れることが難しい高齢者など、美容院を利用したくても利用できない方へのサービス提供も課題である。
- ・ 創業以来、創業者の客が常連として定着していたが、創業者が高齢になり新規顧客の開拓が必要になった。



成果

- ・ 感染症対策を徹底した少人数で自宅のようにくつろげる美容室で、従来のヘアケアに加えヘッドマッサージやフェイシャルエステ、まつげケア、ネイルをワンストップで提供することができた。在宅勤務の増加からヘッドマッサージなど美容室に癒しを求めるお客様も増えた。
- ・ 訪問美容を開始し、近隣に在住しながらも来店しにくいお客様（産前産後の母親や高齢者など）へ美容サービスを提供することができた。
- ・ SNS を活用した PR に着手。HP を開設し、Line での受付をスタート。Instagram 配信を行い始めてから、10代20代の新規客が増え始め、コロナ禍の在宅勤務を機に男性客も増え始めた。
- ・ 2022年6月に、「3世代が提供するヘアケアと癒しのサロン」を軸にサービスのラインナップを整理。新たに店舗のパンフレットを制作してPRを開始。現在新規客の来店につながっている。



経営創業相談事業で
アドバイスした
内容・支援のポイント



担当 Adv. 西本 則子

- ・ コロナ禍で生まれた市況環境の変化を踏まえて、事業コンセプトをもとに、注力したいサービスと今後可能性があるサービスの精査を助言し、提供するサービスのラインナップを整理した。
- ・ 過去の売上分析を行い、いつどんなサービスがどれだけ売れているかを把握し、サービスごとに売上目標を設定いただいた。年間目標を月次計画に落とし込み、期待する売上を達成するために行うアクションプランについて助言した。
- ・ 来店いただきたい新規のお客様にお店を知っていただくため、HP や SNS を通じた継続的な情報発信を助言。発信内容もサービスメニューの羅列ではなく、お客様に提供する価値を軸にお店の独自性をアピールできる訴求内容を整理いただいた。
- ・ 毎月売上とアクションプランの進捗を振り返る会議の実施を助言。スタッフ全員で未達要因を分析し次に打つ手を考える習慣づけを行った。