

コンセプトと 特徴



お問い合わせ・申し込み



☎ 055-928-5845

🌐 <https://hairsalon-cuore.com>

LINE



オーナープロフィール

川相卓也 (TAKUYA KAWAI)

幼少時代…3人兄弟の二男として育つ

学生時代…バレーボールに明け暮れる

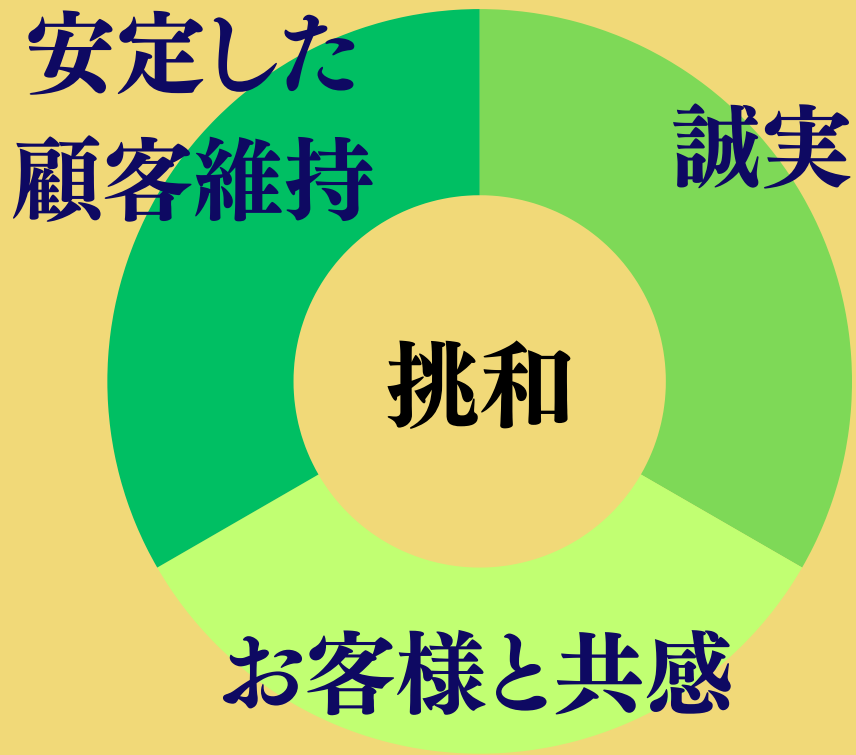
沼津就職…働きながら通信教育で美容
免許取得。約18年間1か所で勤務

独立開業…2008年1人サロンで開業

これから…かかわる人々が10年後も安心して
「自分らしく楽しむ」を追求できる
組織を目指す



ミッション



安定した顧客維持

- ・高単価の仕組
- ・ターゲット大人女性

誠実

- ・感謝
- ・尽くす

お客様と共感

- ・カウンセリング、
マンツーマン、
エステメニューで
リピート改善

Cuoreのコンセプト

- ・働く美容師の労働環境改善によって
業界平均以上の待遇を実現すること
- ・やりがいのある仕事を通じて
心から納得した人生を送ること



給与

- 20万（試用期間19万）+交通費3000～5000
- 正社員登用後売上50万を目安に38%歩合へ移行、次回予約率、売上の推移を見てフレックスへ移行可

やりがい

- 売上、ノルマを意識せず、お客様の悩みの解決を最優先にする事で信頼関係を築く
- お客様に喜ばれる内容を提供する事で、良いお客様に囲まれて美容師を続けられる



やりがい

個人（美容師）🤝 個人（お客様）
ではなく

会社（プロダクト）🤝 会社員 🤝 お客様

集客 雇用、ルール
リピート マニュアル

沿革

2008年に一人でcuoreオープン

2015年パート1名加入

2020年から毎年売上増加

お店を始めた理由

- せっかくキャリアを積んでお客様に良いサービスが提供できるようになっても、労働環境が原因で美容師を続けられないのはもったいない
- 独立しなければまともに生活できない業界はおかしい
- 売上や客数を追わず、リピート性の高いサービスで地域に根付き、少ない客数でも安定させることは…
- スタッフが適正な労働時間と収入を得られるには…
- 働きやすい環境にするには…

cuoreの特徴

- 平均客単価…9000～13000
- ターゲット層…髪や頭皮に悩みを抱える方
- 売り…髪質改善、エイジングケア
- 1日の入客数…平均2～4名
- 半個室のマンツーマン施術

取り組んでいただくこと

- ・接客マニュアルを理解して実行する
- ・プロダクト（毛髪理論）を理解する
- ・メニュー構成、工程を理解する

時間当たりの生産性を高める目的

- メニューの内容と時間
- リピート（次回予約）
- 半個室マンツーマン
- 雑務マニュアル
- 事前情報（販促物、POP）



働き方
待遇
労働時間対収益
（時給）

入社後のプロセス

- - ・接客マニュアルを理解する
 - ・トリートメント、その他技術研修（営業時間内）
 - ・入客を無理に増やしていかずお客様対応を身につける
 - ・リピートのお客様の増加と共に徐々にサロンワークに集中
 - ・雑務を減らしていく

当社に向いている人

- ・ 質の高い仕事をしたい人
- ・ 一人ひとりのお客様としっかり向き合いたい人
- ・ 接客が好きな人
- ・ 良いお客様に囲まれて美容師を続けたい人
- ・ 固定概念、自分の経験による価値観に捉われず素直に自分の言動を変えられる人

当社に不向きな人

- ・ 自ら学ぼうとしない、改善できない人
- ・ 自分のペースで働きたい人
- ・ 1日に沢山のお客様を接客したい人
- ・ アシスタントが必要な人
- ・ 接客より技術を大事にしたい人
- ・ 自分の考えを柔軟に変えることができない人
- ・ 会社の方針、マニュアルより自分のやり方で仕事をしたい人

