



2010 SALON OWNER SEMINAR

サロンオーナーマネジメント 情報セミナー2010開催

2010年1月25日(月)福山ニューキャッスルホテル「光耀の間」で、受講者約500名で盛大に開催した。

1部のオープニングは、ミシマ株式会社代表取締役社長三島敏行の年頭挨拶で始まり、今年は凄い時代がやって来る予測の基に、「変化はチャンス！ピンチはチャンス！」をトータルスローガンに「凄い時代」こそ、オモシロイ！変化をチャンスに変えるためには、第1に、「気質」変化を喜び、改革を好む気質。

第2に、「アイデア」これから大切なのはビジネスモデル。第3に、「先見」成長分野を嗅ぎつける感覚をと将来を見通す予測能力。第4に、「勇気」自らを信じて打って出る決断力。第5は、少しばかりの好運。であると変化への対応を示した。

取締役常務高橋祐介が2010年ミシマ政策「リピート率アップ」「売れるスタイリスト創り」「収益力アップと店販の取り組み」の3つの基本政策を具体的に説明しサロン支援活動の方針を発表した。

10時30分から(株)ヒューマンフォーラム代表戸締役出路雅明氏による「ちょっとアホ理論」講演。20億円の借金を抱え一度は倒産寸前になるが「ちょっとアホ！」に目覚め。一気に会社をV字回避させる。ピンチをチャンスに変えた要因は、「開き直り」によりお客様に楽しみ喜んで頂き買っていただき売上を上げる。そのためにアホに変身した。

結果的に他店との差別化が勝手にでき、現在「古着ショップ」24店舗、年商6億を展開中。

次にDADA CuBic代表取締役植村隆博氏の講演「今こそデザイン力」があった。

メニューを売るのではなく、デザインを売ることが大切。お客様は自分が似合うヘアデザインを求めてサロンに来ている。そのためのカット、パーマ、カラー技術を施し満足、感動のヘアデザインを提供することが大事である。技術メニューはそのための手段である。デザイン力の重要性の講演があった。

2部コミュニケーションパーティー

イメージサロン・カットの代表取締役内山寛治氏の乾杯音頭で開宴した。宴会の中でミシマ店販コンテストの表彰があった。豪華賞品が当たるビンゴゲームは最高に盛り上がった。

ミシマセールスの紹介があり最後に木下経営企画室長の終礼と一本締めで終宴した。



店販コンテスト表彰

