

①会長より、美容室の経営ではなく、玉樹の経営を話します。また、他の美容室さんの上に立つ。との開会の挨拶がありました。



②経営部会代表 藤原先生より御挨拶を頂戴致しました。



③各部会代表より発表

『今年一年野バラ会の勉強会での成果を玉樹ビジネスに繋がったか？』

フェイシャル部会
四宮先生

勉強会の内容である「ほうれい線」の話などがありました。勉強会後から2～3ヶ月経ったところにもう一度アンケートを取りたいとの要望もありました。



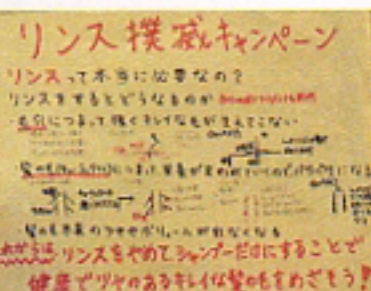
チャリティパーティにて車椅子を24台寄贈し、表彰(顕彰状授与)されたことなどのお話がありました。また、他の先生より、「チケットを勧めにくいと思っていたが、意外に快く購入して頂けた」とのお話もありました。

チャリティ部会
谷崎先生



ヘア部会
中村先生

お店で作ったPOPを多数ご紹介いただきました。



左手に技術、右手にマナーという会長の言葉を念頭に。チャリティ、フォーラムを過去行った先生方より、体験談を発表して頂く。

マナー部会
大島先生



クロレラ、プロテイン、ビタジュースをあらかじめ混ぜて販売し、それをスムージーにして飲むという方法を提案されました。ヘルシー部会では実際にスムージーを作っていました。麗源茶で炊いたご飯に、カルシウム入りのふりかけをかけて試食もありました。

ヘルシー部会
尾形先生



経営部会

【タイムテーブル】

①13:00 開会挨拶 森田会長

②部会代表挨拶 藤原説志子

③13:15 各部会代表より発表
『今年一年野バラ会の勉強会での成果を玉樹ビジネスに繋がったか？』
四宮先生、谷崎先生、中村先生、大島先生、尾形先生

④ 13:40 社長講演 森田謙介
『今まで売上げの伸びなかった商品の戦略方法』

⑤14:10 休憩

⑥14:20 玉樹ビジネス ディスカッション

⑦15:00 玉樹ビジネスとは？
玉樹にしか出来ない経営について

⑧総評 森田会長

⑨16:00 閉会



経営部会
藤原先生

代表にもディス
カッションに参
加していただき
ました。



野バラ会代表
小日向先生

玉樹をするというのは、経営の最たるもの。他店より遥かに高いレベルを。玉樹オンリー店であること。3シリーズ全てであること。家族が健康で美しいことがお客様が付いてくる。ヘッドアンチエイジングもどんどん実行している。店販と技術は1:1を目標にやっていきたい。

皆様のアンケートより
オーナー自らが結果を出すことが大事。
オーナーの熱意、そして、“ブレナイ”気持ち
が大切。という結論に至りました。

④社長講演『今まで売上げの伸びなかった商品の戦略方法』

アプローチ

必要性

デモンストレーション

クロージング

売り手が必要と感じ、
必要性をアピールする
ことが大事。とのお話が
ありました。



脳幹の重要性についてお話がありました。

⑤玉樹ビジネスディスカッション

⑥玉樹ビジネスとは？玉樹にしかできない経営について

ディスカッションメニューに沿って全員でディスカッションしました。

【経営部会ディスカッションメニュー】

①経営者が売上目標を設定していますか。

スタッフにも目標設定をしていますか。

美容売上と店販売上の割合について

②増税対策はしていますか。

2014年4月8%

2015年10月10%

③新規を増やす一番良い方法は。

④キャンペーン後月の店販方法

⑤自店が一番良く出る商品 その理由

⑥自店でお客様に一番おすすめし易い商品

⑦店販の長期継続方法

⑧お客様に喜んで頂いた商品、また困った質問等、皆で話し合しましょう。

⑨野バラ会勉強会でもっとこんな事を勉強して欲しいと思う事を話し合しましょう。

⑩インターネット等の売上が以前より自店で増えてきましたか？
カード支払いが可能ですか。



⑦会長より総評 結果が良くないのはオーナーの責任

⑧閉会