

# まつげエクステ店舗・事業の開業準備について これから始める方も、すでに始めている方にもご確認頂きたい情報を公開

## 店舗開業の際に確認すべき4つのテーマ

### 店舗

市場調査 ➡ 店舗検討 ➡ 事業計画 ➡ 店舗決定

※重要:遅くともこのタイミング(事業計画立案時点)でメニュー価格を決定しておく必要があります。

### 施術スタッフ

知識 ➡ テスト ➡ 技術練習 ➡ 知識・技術の最終テストにて判断

※知識経験豊富なアドバイザーが「施術を開始できる」と判断されることは重要です。一般的なサロンデビューまでの目安は期間:2か月程度 100時間 100人モデルレッスン  
※施術営業を行う場合は美容師が美容所登録された場所で行う。

### 施術用商材

納得できる商材を販売しているメーカーの選定→開業のための基本セットを施術者一人に対して1セット用意

※開業のための基本セットは一般的にエクステ(人工毛)の種類が少ないためメニューにより種類を追加します。

※施術用商材の基本セットは1セット4万円程度〜、その他にベッド・スツール・ワゴン・消毒殺菌機器等も必須です。 無料ダウンロード資料No.71『まつエクサロン開業チェックリスト』参照

### 広告

主として地域別検索型のインターネット広告に掲載を検討・費用対効果が高いと考えられる紙媒体への掲載を検討

※実際に広告を出しているお店のマーケティング担当の方や広告代理店(広告の反響を聞ける会社や人が望ましい)への調査

※ホットペッパーや楽天ビューティーのようなビューティー店舗検索専門WEBサイトなどへの広告が主軸になります。

## 新メニューとしてのまつげエクステ導入

- ◆施術スタッフ→知識・技術を修得する (技術の判断には個人差があるものの、知識に関するテスト2回、100時間以上の知識・技術向上の練習が必要であると考えましょう。)
- ◆事業計画の作成 (メニュー価格の決定)
- ◆既存顧客への訴求→「POP・DM・WEB」などがありますが、効果的とされるのはサロンスタッフ自身がエクステを装着するという方法もあります。

## 開業にあたり松風に寄せられるご質問への回答 ※回答のみ記載します。

- 美容師法に関する情報は行政ポータルサイトにてご参照いただけます。
- 美容所登録のための届け出やご不明点は店舗の所在地を管轄する最寄りの保健所にご相談ください。
- 美容所向け保険に加入されている場合でも、まつげエクステに関するトラブルが保証されるか否かを保険会社に確認しておきましょう。
- 上記の事前準備事項フローには記載していませんが、開業に掛かる経費や売上利益等の事業計画は予め立てておくべきことです。
- メニュー価格を決める際は、地域で競合となる他店の価格はあくまで参考価格とするのが理想です。施術方法や時間はもちろん顧客が納得されるサービス内容であるかが重要です。
- 顧客1名あたりの商材費用は使用する商材や量によって変わりますが、原価に大きく影響するものではないと考えメニューの質を下げないように選定しましょう。
- まつげエクステ装着者向けのクレンジング、洗顔フォーム、まつげ美容液などのサロン用販材は積極的に顧客にお勧めしましょう。※一般店頭では購入困難であるため。
- 他店で装着したエクステのリムーブは、グルーとの相性が不明なため外れる保証がありません。他店で装着しリムーブだけを希望される方には慎重に対応しましょう。
- 施術用ベッドの選定は顧客の安心安全に重要です。低価格なものは3万円前後から販売されていますが、品質やメーカーのサービスを確認することは重要です。
- 商材は権限を持つオーナーと施術スタッフでサポートの良いメーカーから商品選定まで、慎重に検討してご選択いただくことを強くお勧めします。
- 自社ホームページをお持ちの場合、ページ内の情報更新を忘れてしまうことが多いので注意しましょう。古い日付の更新日のまま放置しておく顧客信頼度が低下する要因になります。
- 店舗運営費(家賃・光熱費)、人件費、広告宣伝費、商材費用(店舗販売用商品を含む)から雑費までは最低限掛かる経費として事業計画に落とし込みます。
- スタッフが未熟な場合は必ず育成期間を設けること。不安であればアドバイザーに相談する必要があります。
- 事業立ち上げ時に予備人員は通常居ないものと考えます。施術スタッフが体調不良等で休んだ場合の予約分の顧客対応について予め決めておきましょう。
- 顧客別に起こりうるトラブルやクレーム(例:数日で全部外れた…原因:新人スタッフ・新規顧客に多い)を予め想定しその解決・対策方法を決めておきましょう。
- 新メニュー、新事業として開始される前には経験者・従事者・専門のアドバイザー・商材メーカー等に相談することもお勧めします。
- 一般的にいう「ライセンス・ディプロマ等」は、知識技術受講証明という修了証を意味するものであり、施術のための資格ということではありません。
- 松風では業界指針となる「カリキュラム・テスト・練習内容・業界基準ライセンス」のガイドライン早期実現の為、業界団体と共に真摯に取り組んでおります。
- 松風では公式サイトeyecosme.jp内の情報ページや登録会員様向けメールマガジン・LINEにて適宜情報を無料で発信中です。
- カウンセリングシート、アフターケア資料などは自由にダウンロード頂き自由にご活用いただけます。ダウンロード後、ご自身で松風の名前を消す等の加工、修正も可能です。

※本紙は松風に寄せられるサロン様からのご質問の中から、お尋ね頂く頻度の多い内容を抜粋し概略を記載したものです。上記以外の内容はお気軽にお電話にてご相談ください。  
※本紙記載内容は開業における売上利益等の保証等をするものではありません。本紙記載内容誤認の有無に関わらず、一切の責は負いかねます。

## 松風より一言

時々「私は技術も知識もある」という方や「私は知識も技術もこれでいいの不安だ」という方の話をお聞きます。その内容を詳しく聞くと、実際の中身は前者と後者が逆転していたりします。医者、弁護士、教師など、それぞれの業界において専門の分野というものがあのように「まつげエクステの施術」においても専門知識・専門技術を持つことは重要です。「私のまつげエクステの知識・技術は納得の行く水準に達しているのだろうか?」と思索される方は意外に多いのではないのでしょうか。しかしながら、プロであっても不安や危機意識を持つのは普通のことだと思います。それらを克服しより高い水準に到達するべく日々向上心を持ち、プロであるがゆえに勉強も練習もするという話をよく耳にします。松風の理想とする「プロ」とは「失敗しないための術を知り、万一の失敗の際の術も知っている」というものです。これから開業される際に、最初の一步をどこから踏み出すのかという判断は重要です。自動車の免許のような明確な免許証が無いからこそ、より厳しい自主基準が求められます。不安や危機意識に敏感であること、そしてそれをそのままにせず解決への努力を常に怠らないことが大切です。

松風はプロの方々のご用命に応える「まつげエクステ商材専門メーカー」です。でき得る限り精一杯サポートさせていただきたいと存じます。是非一度ご相談ください。