



ネイルでプラスワンの売上

今回体験してきたのは、トータルビューティーを謳った、都内に3店舗を構える某サロン。実は来週末に友人の結婚式を控えた私は、かねてから気になっていたジェルネイルに挑戦してきました。

ただ、ネイルサロンデビューとしてはネイル専門のサロンはなぜか敷居が高い気がして、美容室と併設されているところであれば行きやすいと思い、このサロンを選びました。

都心の駅から歩いて5分、スタッフ15名程が常勤するこのサロンの店内に入ると、10面程のセット面と3台のシャンプー台が設置されたフロア内の片隅に、ネイルブースとして1組のテーブルと椅子が設けられていました。

～施術時間も楽しみたい！～

席に座り、プロのネイリストの方が早速希望を聞いて下さり、甘皮削り、ネイル磨き等に入りました。ジェルで長さを伸ばし、ベースが出来上がるまで1時間程度。

アートをしてもらっているわけではないその時間は、正直見てもあまり面白みの無い作業です。

ネイリストさんとお話をして楽しめてはいましたが、なぜかとても長く感じた理由、それは雑誌が読めないことです。

ヘアと違って両手がふさがっているため、雑誌はもちろん読めませんし、ヘアブースのお客様に出されているお茶やコーヒーも出されません。しかし、私が感じた時間の長さは、ヘアと同時進行したり、また、気心の知れた馴染みのスタイリストさんに施術をしてもらう事で解決できるのだらうと思います。

～ネイルでプラスワンの売上へ～

私の担当はネイル専門の方でしたが、このサロンでは、スタイリストにも希望があれば研修を受けさせて、ネイルもできるスタイリストを積極的に育てているとのこと。

また、顧客はヘアで来ていたお客様から、ネイルのお客様になった方が8割とのこと。元々常にネイルをする習慣のあった方ではなく、ヘアで来店していた際にこのサロンでネイルもできることを知り、初めてネイルをし始め、固定客となっていくパターンが大半のようです。

更に、ヘアをしながらネイルも同時進行で進めていくことが出来るため、両方1度に施術を希望するお客様がほとんどの事です。

～お会計時の不満点～

ネイルが上がり、お会計のときになり、今回は初回でホームページを見ての来店だったため、両手10本の金額が10%引きで総額15,588円(所要時間2時間半)

施術の途中でロングにするといくら、ラインストーンは1粒いくら、とその都度説明はされていたのですが、最後に初めて聞いた総額が予算をオーバーしていて、少し驚いてしまいました。

感想

私のネイルデビューで気づいた事は、ヘア以上にネイリストさんの相性や、トークの盛り上がり、またはDVD映像を流す等の必要性を感じ、また、お客様のお財布の都合を考えて、加算されていく料金の中間報告をして欲しいという事です。

美容室と併設されているサロンは初心者にとって入りやすく、サロンとしてメリットの大きいものだと思います。

初期導入には多少費用がかかりますが、来客の皆様へのアンケートや、市場調査をして需要が見込めるようであれば、ジェルネイル等を取り入れてみる事は、客単価の上昇と他サロンとの差別化に繋がる1つの方法であるのではないでしょうか。
(高橋 恵子)

