



ネイルコンサルティングボックスでは、
独立したいネイリストをサポートするための
ネイルに関する様々な情報を、
収集・分析・検証
貴方の**夢**をかなえるお手伝いをいたします

～自宅サロン開業の体験記1～

森 恵美ネイリストの場合

ある日突然！！

サロンが閉店になり、自分の将来をどうするのかという現実がぶち当たりました。

それまで何となく、将来は自分のサロンを持てたらいいなあ。。。

というくらいの気持ちだったので、

いざ、どうする？となったときは戸惑いました。

どうする？というのは今思うと、おそらく自分に自信がなかったのだと思います。

ただ、それまでサロンに勤めさせてもらっていた間に、

私を指名して下さるお客様が増えていたので、
それを考えた時に、他のサロンに勤めるという選択肢は全くありませんでした。

想いを現実に、、、

改めて考えると、いつの日にか・・・と思っていた割には、
自分の作りたいサロンの形がある程度頭の中では出来ていたこと、
応援して下さる方たちがたくさんいたこと、
それが励みになり独立することを決意しました。
お客様にゆっくりしていただける時間を作りたかったので、
あえて**マンションの1室でプライベートサロン**という形でスタートしました。

私が作りたいサロンの形があったので、お店を辞めてから1カ月で、
サロンをオープンすることが出来ました。
そのオープンまでの1カ月は本当に忙しく、まずは物件探しからはじまり、
施術台や椅子、お客様へのDMの準備など
全てを1人でやらなければならない大変さを改めて感じ、
オープンする前から**スケジュール管理**をしっかりとやりました。
今日はこれを、明日はこれを・・・と当たり前ですが、
ここから自宅サロンをするにあたっての訓練が始まっていたのかもしれませんが。

ネイリストとして、経営者として

自分で好きなようにスケジュールを組めるので、時間は有効に使えますが、さぼろうと思えば自分の気持ち次第ではいつでもさぼることが出来てしまいます。

通勤時間や、就業時間の拘束がないぶん自由と言えば自由です。

ですので、**私はある一定のタイムスケジュールを作るよう**にしました。

私のサロンは一番早いお客様は10：00~なので、

お客様のご予約がなくても必ず朝7：30には起きて、

掃除・身支度などを整えて10：00には**仕事モードに切り替える**ようにしています。

ご予約がない場合は、今日はサンプルを作ろう、

今日はここを掃除しよう決め徹底的に掃除をするなどと

1日の目標を決めて、ダラダラしないように心がけています。

お客様との幸せな関係

独立してからはお客様と一緒に食事に行ったりと今まで以上に**お客様が身近になり**、

個人的なお付き合いが出来るようになります。

お客様との線引きも大切ですが、

そこをあまり意識するとお客様とも自然にお付き合いが出来ないので、

私はそこまで気にしないようにしています。

そういうお付き合いが出来るのは、独立した人の特権です。

以上