

(カラーリストのための Q & A) 目次

著者：染川千恵（株式会社スタイルクリエーション）

【サロン対応編】

- 第1章 過去にカラー診断を受けたお客様が来た場合、注意点はありますか？
- 第2章 どの SNS が集客しやすいですか？
- 第3章 企業からカラー診断の依頼を受けましたが、イベントでの診断会はどのようにすれば良いですか？
- 第4章 カラーチャートの効果的な使い方はありますか？
- 第5章 リポートメニューはどのように作れば良いですか？
- 第6章 利益が残っていない気がしますが、どのようにすれば良いですか？
- 第7章 サロン業を始めるにあたって、物件を契約しないといけませんか？
- 第8章 サロン業を始めるにあたって、どれくらいの資金があれば開始できますか？
- 第9章 同業の方のお申込みは断る方が良いですか？
- 第10章 集客はどのようにすれば良いですか？
- 第11章 金額はどのように決めたら良いですか？
- 第12章 クレジット対応ができるようにしておいたほうが良いですか？
- 第13章 サロン運営で、最大どのくらいの収入が見込めますか？
- 第14章 開業届けは必要ですか？
- 第15章 屋号は必要ですか？
- 第16章 名刺は必要ですか？
- 第17章 プロフィールは必要ですか？
- 第18章 プロフィールを作る際、ポイントはありますか？
- 第19章 アドバイスシートは作った方が良いですか？作るならどのようにすると良いですか？
- 第20章 パンフレットやチラシは用意が必要ですか？
- 第21章 ホームページは必要ですか？
- 第22章 パーソナルカラーの資格は持っていますが、色彩検定の資格も必要ですか？
- 第23章 家庭の事情により自宅サロンができない場合は、どうすればいいですか？
- 第24章 クレーム対応はどのようにすればいいですか？
- 第25章 キャンセルポリシーはどのようにすればいいですか？
- 第26章 顧客離れを回避するためにやるべき必要なことはありますか？
- 第27章 値引いても利益に差し支えない方法がありますか？
- 第28章 男性客の場合、用意すべき必要なツールはありますか？
- 第29章 男性客をターゲットにしたいのですが、女性客と異なる点は何ですか？
- 第30章 サロンのロゴマークなどは、どのように作成すればよいですか？

(カラーリストのための Q&A) 目次

【法人対応編】

- 第 31 章 見積もりを下さいと言われましたが、いくらで提示したら良いですか？
- 第 32 章 値下げを頼まれました。下げたくない時はどのようにしたら良いですか？
- 第 33 章 予定時間通りにセミナーの終了時間を調節することはできますか？
- 第 34 章 新規のアポイントの方法はどのような種類がありますか？
- 第 35 章 電話のアポイントの取り方を教えてください
- 第 36 章 メールでのアポイントの取り方を教えてください
- 第 37 章 商談時はどのような服装や準備で行けば良いですか？
- 第 38 章 法人のお客様にカラーリストの需要はありますか？
- 第 39 章 セミナーを依頼された時の受講者数はどれくらいですか？
- 第 40 章 どれくらいの知識とビジネス力があれば法人の仕事ができますか？
- 第 41 章 営業は自分でするものですか？
- 第 42 章 サービスの内容はどのように決めたら良いですか？
- 第 43 章 金額はどのように決めたら良いですか？
- 第 44 章 見積書や請求書の作成はどのようにすれば良いですか？
- 第 45 章 カラーを必要としている企業は、どんな企業ですか？
- 第 46 章 契約書の作成は法人のお客様がするものですか？
- 第 47 章 法人のお客様からセミナー依頼を受けた場合、集客は自分でするのですか？
- 第 48 章 セミナーや研修の場合、実施までに必要な事前準備はありますか？
- 第 49 章 法人化していなくても、企業様への対応は可能ですか？
- 第 50 章 プロフィールは必要ですか？
- 第 51 章 実績がないうちは、プロフィールはどのように作成すれば良いですか？
- 第 52 章 ホームページは必要ですか？
- 第 53 章 利益のないご依頼があった場合でも、お受けするべきですか？
- 第 54 章 空間やインテリアの知識がなくても、カラープランニングの仕事はできますか？
- 第 55 章 カラープランニング以外で、デザインもご依頼があった場合、どうすれば良いですか？
- 第 56 章 ビジネス交流会など、参加した方が良いですか？
- 第 57 章 法人のお客様との間にトラブルやクレームがあった場合、どのようにすれば良いですか？
- 第 58 章 振込の催促をする場合は、どのようにすべきですか？
- 第 59 章 実績がない時に、すべきことはありますか？
- 第 60 章 法人をターゲットにする場合、人脈は必要になりますか？
- 第 61 章 自宅サロンとは違う、法人対応の難しさとは何ですか？
- 第 62 章 最後に

第1章 過去にカラー診断を受けたお客様が来た場合、注意点はありますか？

過去の結果を気にしないという点が、最大の注意点かと思います。

パーソナルカラーは変化する可能性がありますし、前回の診断手順や分析の方法、ご提案に至るまで、今回対応するあなたの内容とは全く同じではないため、条件の異なるものを比較して気にする必要がないからです。

もし、前回の診断結果と今回ご自身が出した結果に大きな差があり不安になってしまうのであれば、自信を持って結果をお伝えできるパーソナルカラーの知識と技術を身につけることが必要です。

お客様に過去の診断経験の有無をお尋ねすることで、ご自身が診断をし辛く感じてしまうなら、極力診断経験はお尋ねにならない方が良いと思います。

何度診断を経験されたお客様に対しても、自分が判断した内容が正しいと自信が持てる。そんなカラー診断ができるようになりましょう。

駆け出し時期で対応するお客様が少ない中、「どうやったら効果的にパーソナルカラーの知識と技術を高めることができるのか？」そのように思い悩む方も少なくありません。大切なことは、不明点を残さないことです。分からないことをそのままにせず、学習した資料を復習したり、指導を受けた先生に質問をしたり、きちんとその疑問を解決する行動を取ることです。この積み重ねこそが、確実にレベルを高める方法となります。

当校の受講生も、講座受講終了後に質問をされます。その内容は実に人それぞれ。多くの方が共通して疑問に感じることはあらかじめ講座の内容に落とし込んであるため、受講後に出てくる質問は、その人が診断する中で苦手とする見極めや、理解が追い付かない属性の特徴、コーディネート提案の考え方などが多いです。質問を受けた時は、その内容によって個別の課題を課したり、考え方を再レクチャーしたりと、解決に至る方法を個別に与えます。また、個別の課題と並行して、多くのカラーリストが取り組む方が良いワークなども存在します。

例えば、

- ・自分のテストドレープの属性の特徴を完全にマスターできているか書き出す
- ・セカンドシーズンの考え方が感覚ではなく知識として理解できているか2シーズンの共通項を書き出す
- ・ドレープを使って、清色と濁色、高彩度と低彩度などのように仕分けができるか練習する

など、自分でできるワークもたくさんあります。

どんなワークをしたらご自身の苦手が克服できるか分からない場合は、ぜひ学んだスクールに問い合わせせてみて下さい。

これをするかしないかで、パーソナルカラーの知識力と技術力は、大きな差がついてくるからです。

第 31 章 見積もりを下さいと言われましたが、いくらで提示したら良いですか？

どんな種類の仕事を依頼されるかによって、準備から実施に至る所要時間や作業量、使う知識量が異なってきます。

ご依頼をいただきやすそうな業務の種類をラインナップして、それぞれに目安の金額を設定しておく、商談時でもスムーズに費用の話をするすることができます。

例えば、

- セミナー及び研修
- コンサルティング
- プランニング
- 製作

などに対応業務の項目をピックアップし、それぞれ何人で何時間ならどれくらいというような価格設定をしておく、尋ねられた時にもスムーズに対応ができます。

特殊なご依頼の際は、別途見積もりをご提供するという構いません。

また、価格を公開している同業他社のホームページや SNS を見て、その人のキャリアや実績などご自身とを比較し、現在の価格設定に反映させるという方法もあります。

次ページは、販売職向け（20 名）セミナーの見積例です。

御見積書



株式会社〇〇〇〇

御中

2020年4月1日

件名: 色彩活用販売研修

納品期日: 2020年5月10日

納品場所: 渋谷区文化総合センター大和田

支払条件: 要相談

有効期限: 2020年3月末日

■ Style Creation

株式会社 スタイルクリエーション

住所: 大阪府堺市北区長曽根町1179-10-805

TEL: 072-370-0922

FAX: 072-258-2757

御見積額 ¥220,000

名称	仕様	時間	単価	金額
販売職対象 色彩活用販売研修 20名 13:00-15:00 座学・ワークショップ・ディスカッション形式		2時間	¥ 100,000	¥ 200,000
小計				¥ 200,000
消費税(10%)				¥ 20,000
合計				¥ 220,000

備考 交通費は、別途実費でのご請求となります。

最後に

カラーの仕事に憧れ、その道に一步踏み出す人は大勢います。

ですが、その中で、自分の希望する形やボリュームで仕事をしている人は、極めて少ないのが現実です。

当スクールにも、全国からカラーの仕事に関するお問合せやご相談を頂きますが、多少の地域差はあれど、全国的にその状況に大差はないというのが実のところですよ。

この仕事はもっと必要とされ、採用されるはずのものです。

現状がそうとは言い切れませんが、今後はこの状況をどんどん変えていくことができます。

そのために必要なことは3つあります。

一つには、【正確な知識を希望する仕事に必要な量だけ身につけること。】

今は残念ながら、知識の不足が目立ちます。これを変えていくには、しっかりと啓蒙していくリーダーが増えることと、切磋琢磨し合える仲間を見つけることかと思っています。

二つ目に、【ビジネスの進め方を知ること。】

カラーに興味を持つ人は、優しくて勉強熱心な人が多いです。でも、仕事にするにはそれだけでは足りません。仕事にするには仕事する方法を知る必要があります。

三つ目に、【想いと考えを自分の言葉で発信すること。】

これが一番勇気があることかもしれません。自分を外の世界に出していくことです。初めは抵抗や怖さを感じる人もいます。

でも、考えてみて下さい。

あなたがどんな考えの持ち主で、どんな気持ちでこの仕事をしているのか、していきたいのか、それを知ってもらう必要があるのです。

それは、あなたが力になりたい人にあなたを見つけてもらうため。

あなたが力になれる人の力になるためです。

そのために、自分自身の苦手や恥ずかしさ、怖さと向き合い、力になれる誰かのために伝え続けていくということがとても大切なのです。

色彩という存在は人に潜在的に働きかけ、思考や感情を動かす力があります。

このすごさ、素晴らしさに気付けた私たちが、これからより一層カラーの力を伝え広め、多くの人のお役に立ち、笑顔でお喜び頂けるように、希望をもって進んでいきましょう。