

セルマン導入講習 インストラクターマニュアル

【 導入講習前 】

- 1.導入講習について必要物品の確認などをオーナー(店長)にヒアリングして段取りを決めていく
 - ① 備品についての確認をする
最低限ベッド、フェイシャルタオル、スポンジがあるか
※ 導入講習用の商材を準備しておく
 - ② 肌理論について知識があるか
 - ③ 今までにエステ技術をしたことがあるか
 - ④ 受講者人数の確認をする
 - ⑤ メイン担当者の確認をする
 - ⑥ 相モデルの準備 (普通肌・ 敏感肌)
- 2.導入講習日が決まった時点でグループLINEを作成し、その後のやりとりはすべてグループLINEにて行う
- 3.セルマン導入セットが届くので、開けて検品(数量・箱潰れなどの確認)をしていただく
- 4.商品の送り状ナンバー・到着日・導入講習日時の再確認をする
- 5.インストラクターは導入講習時に以下を持参する

・白衣 ・施術道具 ・セルマンカルテ ・教科書 ・採点表 ・座学テスト

【 導入講習当日 】

1. 座学

- (1) セルマンの由来
- (2) 一般化粧品との違い
 - ・ラメラ構造
 - ・干渉現象
 - ・コニオセラピー
- (3) セルマンの3つの特徴
 - ・ASLカプセルリング工法
 - ・配合バランス(吸収率)
 - ・植物由来幹細胞培養液と活性化成分
- (4) 5つの戦略
- (5) 前処置(干渉現象・免疫反応)
(メリット・デメリット)
- (6) 商品説明(セールストーク)

2. セルマンカルテの使用方法

3. 禁忌事項について

セルマンカルテの同意書などを見ながら説明

4. 実技

- | | |
|--------|----------------------------|
| step 1 | 天然酵素洗顔(4~6分) |
| step 2 | 前処置:スキんピーリングパック(5~10分) |
| step 3 | 前処置:スキんヒーリングパック(15~20分) |
| step 4 | トナー |
| step 5 | セラム |
| step 6 | ペプチドクリーム |
| ※ | ヒスイローラー、ブラシなどの備品のおすすめ品を伝える |

質疑応答

【 導入講習2日目 】

- (1) 座学
技術チェック } みきわめ
- (2) 重点レッスン ①苦手な部位を主に②圧や流れのチェック③応用 → 質疑応答
- (3) 売買契約書、及び今後の発注についての確認
※取扱サロン販売契約書②案(第7条(検収及び受領)ー1項)の徹底についての確認
- (4) ホームページ・ホットペッパー等への、掲載価格の徹底の確認
- (5) セルマングループのLINEグループに入ってもら
月一回のZoom研修会に参加を促す
- (6) セルマンカルテ推奨→手続き
- (7) 今後の流れについての確認
 - 1) 導入講習終了後、**2ヶ月以内に1度だけ**無料キャンペーンを開催することを伝える
 - 2) キャンペーンの日程を決める
 - 3) キャンペーンまでに自分たちの肌を作り上げる
 - 4) 施術はサロン側をお願いする
〈お出迎え→カウンセリング→施術→提案・クロージング→会計→お見送り〉
- (8) HPへの掲載は導入講習終了後行うが、
掲載の継続は半期査定をクリアした60%のサロン様のみということ伝える
- (9) 有料講習について
 - ①導入講習後
フォロー講習は1時間@¥11,000+交通費で再度受講が可能なことを伝える
 - ②導入講習の再講習を希望の場合は、1日¥55,000+交通費で再度受講可能なことを伝える
 - ③2日間必要な場合は、¥55,000×2日+交通費+宿泊費が必要なことを伝える

【 キャンペーンについて 】 2ヶ月以内に1度だけ無料

- ① 売り上げ目標数字を決める
- ② 当日の流れ
 - ・インストラクターはカウンセリング、クロージングを行いスタッフには技術を行って頂く
- ③ 動員するときのお声掛けについて
 - ・基本的には顧客やオーナー、スタッフの友人、知人などの関係性の近い方に声掛けをお願いする
 - ・自分たちの体験談や感想を話して
キャンペーン当日インストラクターが特別に来る事を伝えて頂く
 - ・体験してほしい理由や特別に声掛けしたことを伝える
(とりあえず安いからという声掛けはNG)

例) ○○さん、××で悩んでいるということでしたらぜひきてください
○○さんだから 特別にお声掛けさせていただきました
- ④ お客様には 当日の体験金額をお伝えして頂く(セルマンスキンケアメソッド体験 ￥11,000)
- ⑤ 予約が入ったら予約リストの記入欄に詳細を記入して頂く
※予約リストは別紙(体験会予約表)参照
- ⑥ キャンペーン時に使用する準備物… セルマンカルテ(契約者のみ)
- ⑦ キャンペーン前打合せまで 週1回はLINEで予約状況などを確認する
- ⑧ エステ備品で不足している物がないか確認する
 - ・セルマン商品一式
 - ・フェイシャルタオル
 - ・スポンジ
 - ・ヒスイローラー
 - ・ブラシ(洗顔泡立て用)
 - ・ボール(洗顔泡立て用)
 - ・ボール大
 - ・手鏡
 - ・タイマー
 - ・ヘアクリップ
 - ・スパチュラ
- ⑨ キャンペーン当日インストラクターは以下を持参する
 - ・白衣

■キャンペーン前（キャンペーン当日までの中間地点）

- ① 動員状況（予約リストを見ながら行う）
- ② キャンペーン前々日までにお客様に対して予約日時の最終確認
- ③ インストラクターは前日に以下を行う
 - ・サロンへ挨拶
 - ・サロン入り時間の確認
 - ・予約リストの変更の有無の確認

■キャンペーン当日

- ① インストラクターは朝礼を行い現場のモチベーションを上げる
- ② キャンペーン終了後にインストラクターはサロンへ良かった点、改善点をグループLINEに当日中に流す

■キャンペーン後

《キャンペーン反省会》

- ① 確認事項：目標に対しての売り上げ結果、良かった点、改善点、契約者へのフォロー今後の進め方
- ② 質疑応答

《サロンフォロー》

- ① 確認事項：お客様対応、ホームケア商品についてメインに話し、その他技術、カウンセリングクロージング等について疑問点などないかを確認する
- ② 質疑応答

シミュレーション

一回の使用量と 一回の施術代の材料費

セルマンスキンケアメソッド

Menu

・3リターン **¥178,420** **25%off**

1set & 5回施術 (60分×5)
 (¥95,920 + ¥16,500×5回=¥82,500)

商品 1Set
 8点
 ¥95,920

・5リターン **¥238,920** **35%off**

1set & 10回施術 (60分×10)
 (¥95,920 + ¥14,300×10回=¥143,000)

8割決定の1ヶ月の売上シミュレーション

お試し価格	¥11,000	×	10名	¥110,000
材料費	¥18,700			¥-18,700
				¥91,300

3リターン

商品	¥95,920	×	3名	¥287,760
				40%
				¥115,104
施術	¥82,500	×	3名	¥247,500
材料費	¥28,050			¥-28,050
				¥334,554

5リターン

商品	¥95,920	×	5名	¥479,600
				40%
				¥191,840
施術	¥143,000	×	5名	¥715,000
材料費	¥93,500			¥-93,500
				¥813,340

TTL **¥1,239,194**