

# \*CONTENTS

ホームページアドレス  
URL <http://www.qbdo.com>

冊子からもセミナースケジュールが  
アクセス出来ます! →



\*GREETING

\*SALON REPORT in 広島

\*SALON REPORT in 鹿児島

\*book presents-UP STYLE MASTER Vol.3

\*Q-NEWS : 新人研修

\*REAL PEOPLE

\*Q-NEWS : TADAO ARAI STYLISH LIVE / 新井金 謙隆会



COVER LOOK

提供 (撮) アフイタダオエクセレンス

## \*GREETING

最近のヘアケアのテレビコマーシャルで気づくことは、いろいろなメーカーで、インサロンをイメージするようなシーンで新製品のアピールをしているということです。サロンで使用されている商品が、より優れているような、あるいはサロンでのアドバイスが、消費者にとって有効なことを、まさに指し示していることだと思います。

また、一般市場では、ヘアケアのリードプライスが上がってきていますし、最大手のメーカーが自社の名前を出さずに、商品ブランドイメージを優先させ、高級感を増幅させるようなコマーシャルを流しています。非常に驚くべきことで、ある意味サロン業界にとって、大きなチャンスが訪れて来ているということだと思います。

顧客のヘアコンディションを常によい状態に保つことは、われわれの使命ですが、月に一度あるいは二、三ヶ月に一度しか訪れてくれない状況では、サロンにおいて集中的にそれを行うことは至難の業です。サロンでのアドバイスを的確に行うことで、ホームケアの大切さを理解してもらい、それにより施術の的確さや有効性を大きくよりよい結果に導き出すことが可能になります。ここに店販のビジネスチャンスが生まれます。店販につなげる適切なアドバイスは、顧客との信頼関係を太く確かなものにするにもなります。

この夏の暑さを利用して、サロンのイメージアップにつなげましょう。

株式会社 九美堂

代表取締役 吉田 正行