



リラクゼーション店を経営したいと思ったきっかけ

こんにちは！私は20代からずっと風俗で生業をたてていました。20代後半になってメンズエステで働き始め、オイルマッサージを本格的に勉強したいと思い、一念発起しスクールに通い始めました。いつかは自分の店を出したいと思って資格を取ったり、マッサージ店で働いたりして、経験を積みながらやっとサロンオープンにいたりしました。オープンまでに私情でも色々あって経営の本を読んだりと下準備もほぼすることなくスタートだったのですが、やっぱりある程度の下準備は必要だったと痛感してます。お金をある程度ためて、サロンをオープンさせることって実は簡単です。でも、長期にわたってサロンを継続させることは並大抵の努力ではなかなか難しいんですね。

町には沢山のサロンがあり、そのなかで自分の店を選んでもらうことは本当に大変なこと。エステ、リラクゼーション店は初期費用が少なく区役所への届け出も必要ないので、その業種で働いたことがなくても回転することができるからです。

それに、実際オープンさせてみると接客以外にも税務処理など雑用にも追われます。税金も会社勤めより保証もなかったりして、自分でよく調べないとひどいことになってしまいます。ですが、好きなことを仕事にできるので楽しいですし、会社のように職場の人付き合いがないので精神的には楽ですね。この辺は、、、人それぞれなので何ともいえませんが。

ただ、サロンを始める前のいくつかのポイントがあります！これは覚えておくと長期経営をしやすくなるかと思います。私の場合、偶然にもそのポイントを押さえていたのでどうにかサロンもスタートして2年弱を迎えました。ポイントを順を追って説明していきますね。この先、サロンをオープンさせてみたいかたは参考にしてみてください。

副業は大事！

サロン開業にあたって、万が一赤字がでた場合のこともしっかり考えておきましょう。オープンしてもいきなり沢山お客さんがくることはほぼありません。広告をだしてもなかなか集客ができなかったり、不測の事態にそなえて、サロン以外にも副業をおすすめします。以外とサロン経営している方は副業している人が多い傾向があります。サラリーマンではないので、副業ダメという決まりはありませんしね。

短時間で融通の利くバイトや、コネがあるなら出張マッサージなどもいいですね。出張系の仕事は、場所代がかからないのでサロンオープン前に知り合いなどに利用してもらって、口コミを増やすことができるのでおすすめです。

あと、ネット副業もいいです。最近の内職でネットをつかった仕事も増えています。ネットなら時間も自由ですし隙間時間で仕事ができます。その際は信用できる内職を選びましょう！たまに怪しいものもあるから要注意です。

私もサロンをしながら、出張エステ、ネットの仕事など色々してます。

たくさんいざというときの予防線を張っておくと金銭面で苦労しません。また、色々な仕事をすることで知識も増えるのでお客様との会話、コミュニケーションに役立ちますよ！

金銭面に余裕があると気持ちも楽ですからね。是非これは取り入れてみて下さい。

集客の色々

集客って様々な方法があると思います。まずは、HPですね！これはサロン運営するにあたって最も重要だと私は思います。

きちんと作られているHPは、お客さんも行ってみたいと思われ来店につながります。でも自分で作るのって結構大変です。最近は無料で作れるHPサイトもたくさんありますが、やっぱり業者に頼んだほうが、きれいにできます。

私ははじめての1年くらいは自分で作ったHPを使っていましたが、PC知識もなくSEO対策もしていなかったのになかなか新規の女性客が来ませんでした。それから業者に頼んで作ってもらったと、来店数もよくなりましたし、お客さんの質も上がりました。HPは重要です！ですが、業者選びも気を付ける必要があります。値段は様々なので、自分が支払える金額でどれだけ親身になって話をきいてくれるか。きちんと吟味しないとのちのち大変なことになります。

また、HP以外にもSNSも利用しています。ツイッター、フェイスブック、グーグルビジネスなどです。特にツイッターはおすすめです。最近は何にか調べるときもツイッターを利用する方が増えています。ハッシュタグも利用してガンガン投稿しましょう！エステだったら、美容についての豆知識など役立つ内容をツイートするといいです。私もツイッターはまめに投稿しています。写真を入れるとより見てくれやすくなるのでグッドですよ！

ではまた～

店舗選びはよく考えて

店舗選びは出費の中でも毎月かかるものなので慎重に選びました。はじめは自分一人でマッサージと経営を考え方が、準備簡単だし出費も最小限に抑えられる気がします。

私は基本1人でマッサージと経営をしているので、1LDKを考えて物件を選びました。

重要視したのは駅ちかで家賃7~8万代、家賃はその場所にもよりますから何とも言えませんが、自分が月に支払いがきつくない家賃で契約がベストですね。そして駅から近いと看板なしでも比較的客人が来店しやすいです。やっぱり電車移動の人が多いですからね。

私はマンション内のい1部屋での営業です。これはテナントで借りたりするより経費が抑えられます。その分気づかれにくいのですが、ネット集客や看板を置いていいマンションもあるのでその辺は大家さんによって変化します。ちなみに私のサロンはいろいろな事情で、看板が私のところだけ出せないで、ネット集客と口コミです。ですが、来店数が少なくてもリピート数が増えれば売り上げは安定しますので今は何とか軌道に乗っていますよ。

また、店舗として借りる場合は書類がたくさん必要です。これも大家さんによって変化します。
私の場合は、サロンのHP、確定申告書控え、住民票などでした。比較的少ない書類でしたが大家さんがゆるめの審査をする方だったので本当は結構厳しいところもあるそうです。
ちなみに、保証人は保証会社をつかうと一般の賃貸と違って高額なので、私は身内を立てました

店舗は集客や出費の問題もあるのでよく考えて慎重に選びましょうね。

備品購入は最小限に

物件が決まったら、次はお店作りです！私のサロンはリラクゼーション主体でボディとフェイシャルを施術するお店なので、必要備品をリストアップして買いそろえました。

消耗品のタオルは2名分のみ購入。はじめはこれぐらいで十分です。紙ショーツ、オイルも50枚、1本と少なめに購入しました。なるべく余らないように最低限のものだけ買うのがおすすめです。

あとベットは大きめサイズにしました。男女どちらも受け付けているのでどんな方にも対応できるものを、と思い大きめサイズです。

ベットも重要ですが、エステやリラクゼーション店は店の雰囲気が一番大事です！こんなコンセプトのお店にしたいと事前にしっかり考察して、お店のインテリアを考えましょう！
といっても、お金はあまりかけたくないですね。。

私は、百貨店のインテリアショップをちょくちょくみて低価格だけど安価に見えないものを買ったり、テーブルはチェストなどにしてみたり、いろいろ工夫してみました。
カーテンは、ほぼパレオです。以外とおしゃれに仕上がりますよ！

インテリアのこまごましたものは、オープン後にも時間があるとき少しづつ買い足していきました。

ちなみに、私の場合時間がなかったためほぼ通販で済ませています。

通販も以外と掘り出し物があるので、直接ショップに行く時間がない方はネットで検索してみてください。

私のサロンは、リラクゼーションメインなので、基本木製の家具で統一していきました。

あると便利なショップカード

サロンを出すならショップカードは必需品です。私はしばらくショップカードはPCで自分で作った簡単なものを渡していましたが、やっぱりきちんとした業者さんのものが信用も増すしよかったです。

私はネットで注文したんですが、検索すると沢山の業者があって迷いました。しかも値段も仕上げ枚数も様々でどこがいいかな~と思っていたところ、個人で営業している業者さんに頼むことにしました。

そこに決めた理由は、部数が少なめから発注できたことと、エステやリラクゼーション向けのカードが多かったからです。私はデザインは決まったフォーマットから決めようと思っていたので、フォーマットがたくさんあったことも魅力でした。しかも安い！ここは大事です！

以外と大手の業者よりも個人で営業している所のほうが、融通がきくし親身になって対応してくれる気がします。それに、変な営業もかけてきませんしね！

その業者はショップカードの裏にメニュー表を載せられたので、よかったです。ネットをあまり見ないお客様も中にはいらっしゃるので、手軽に他のメニューの詳細が見れるのはいいです。

そして紹介カードも以外とミソです！うちは口コミも大事な集客なので、紹介してくれたら特典有ります！みたいなカードを渡してそこから集客もしてます。

でも、紹介カードは基本女性のお客さんのみに渡してます。女性は特典などで呼んでくれますが、男性は以外と1人でゆっくりしたい、知られたくないという方が多いので、男性のお客様はその人によって、渡すかどうか決めています。

ショップカードと紹介カードはサロンの宣伝に一役買ってくれるアイテムなので是非ご利用してみてくださいね！