「ネイルサロンビジネス」

ネイルサロンビジネスは「鉄板」です。

鉄板とは「やれば絶対成功する」という意味で「堅い」とうことです。

実際、これ５年前やりました。

１回の広告で３００コール新規予約がとれましたから、未だに確実でしょう。

その理由は未だこの市場を同業が見つけていない。

負の法則で業界自体が衰退期である。

そして、もうひとつは「ネイルサロン」自体がダウンサイジングしている。
※ダウンサイジングとは縮小化という意味です。

どうも東方の賢者ワイズマンです。

今回のビジネスアイディアは、女性向けにご提案させて頂きます。

もし、あなたの知り合いでネイリストがいれば、とりあえず１人でも結構です。

今すぐ、そうですね。月１００万円程度のビジネスが作れます。

で、出来ればもう２人くらい。

成功すれば、たぶんお知り合いのネイリストさんがネイリストの友人をつれて来てくれます。だから、手始めに１人からはじめましょう。

で、資金は１０万円ほど必要です。

ただネイルをする道具や材料はネイリストさんにご用意頂ければと思います。

資金の１０万円は広告費用です。

その広告もドカーンとここで掲載しますね。

それとまったく同じ広告をエリアのフリーペーパーに掲載してください。

あっ！東京近郊の方、ホットペッパーはダメですよ。

そこは私たちの市場じゃないので、（※これは後で説明します）

「サンケイリビング」あたりが掲載紙としてはいいと思います。

そこにこの広告を掲載して頂くだけで、３００コールは１ヶ月電話が鳴り続けます。ただ、その新規予約をひとりのネイリストがこなすことは事実上不可能です。

これはあらかじめお伝えしておきますね。

ただ結果が出ないと、なかなか人は行動出来ませんから、まずコールをとってからでもいいでしょう。

お金が落ちているとわかれば誰もが拾います。

落ちているかどうかわからないものに投資はできませんからね。

で、なんでそんなにコールが取れるのか？

その理由は簡単です。

今までネイルをしたくても出来なかった人たちがこのサロンの市場だからです。
このサロンと今、いいましたが別に店舗を持つ必要はありませんよ。
マンションのあなたのご自宅の一室で十分です。

まず、ここから説明しますね。

■ ネイルサロンは無資格ビジネスです。

イヤ、そう言うと、資格はあるといいます。

確かに民間の資格は存在します。

でもそれって国家資格じゃないんですよね。

美容院の場合、美容師は国家資格です。当然、美容院を開業するにはその資格が必要となります。

しかし、ネイリストの場合、確かに民間の資格はありますが、その資格の有無が営業を制限するモノではないのです。

だから、基本的にネイリストの資格は自称みたいなモノです。

経営コンサルタントと一緒ですね。経営コンサルタントって自称でしょ。お客が来て経営のことを相談されお金を頂けば、それでプロのコンサルタントですから、ネイリストも基本的にこれと一緒です。

無資格で営業できますので、別にマンションの一室でもいいのです。

で、この無資格＆無店舗営業。

これがこの業界がどん底に衰退した一番の原因です。

東京にいる方はホットペッパーのような情報誌をご覧になることがあると思います。そこのメイルサロンのコーナーを開いてみて下さい。

どうです？ドバーっ（※この擬音は適切じゃないな）

たくさんのネイルサロンの店舗が掲載されていると思います。

きらびやかなネイルの写真も盛りだくさんに、・・・でもね。実はここが市場じゃないのです。

そして、彼らが競合（※ライバル店）でもないのです。

ライバルは地下に潜ってしまったマンションの一室で無資格で営業している自称ネイリストの方たちなのです。

要はお客さんがある程度、持っていれば店舗を持たなくてもお小遣い程度の売上は稼げちゃう。

それがこの業界の現状です。

だから、ある程度、お店で働いてお客様が付いたら、そのお客様を連れて独立してしまう。

それがこの業界が加速度的に衰退した大きな原因です。

当然、自宅の一室ですし、自分のお小遣い程度稼げればいいやって感じですから、値段も安く提供出来るし、要は主婦の内職の延長線上にこのビジネスがあるということです。

それと一番の要因は初期投資がかからないというのも大きいですね。

美容院ですとシャンプー台とか、大がかりな店舗設備が必要ですがネイリストはジェルを乾かす機材だけですから、開業資金で５万円もかかりません。

だから、ある程度、お客がついたら店に雇われているのがバカバカしくなっちゃう（笑）

大体、ネイリストの時給は８５０円程度ですから、コンビニのほうが高いかも。
で、この業界の現状についてご理解頂けました。

要するに店舗でやるようなビジネスじゃないということです。

だからビジネスモデルは「無店舗ネイリストを登録させる」のです。

まずはお知り合いの １ 名の方から、後はそこからのご紹介で増やして頂ければと思います。

■ ネイル初体験の市場を狙う。

「あなたにとってネイルってどういうイメージですか？」

たぶん、タレントのベッキーなんかがやられているスカルプで伸ばしたネイルにラメがキラキラ３Ｄのアートが施され、きらびやか・・・そんなイメージじゃないでしょうか？

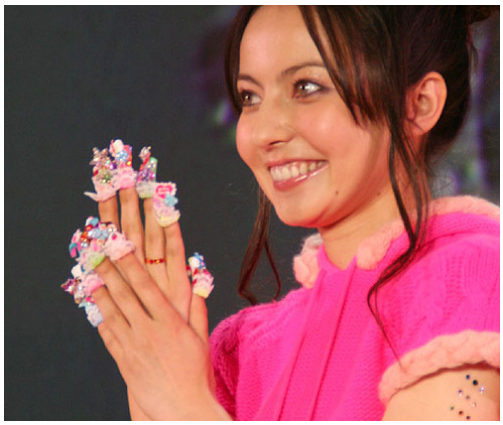
たぶん、ホットペッパーやネイルサロンの広告に使用されている写真はそんなネイリストの作品ばかりです。

では、もうひとつ聞きますが、

「そんなネイルをされる方ってどういう人でしょう？」

・・ハイ、そこです。

モデルやファッション関係のお店で働く人か、水商売の方たちですよね。



普通の OL や主婦じゃないことは確かです。

では、どの人たちは市場としてどのくらいいらっしゃるでしょうか？・・・たぶん、１０％もいないと思いますよ。

ということは、それ以外の９０％はネイルのお客じゃないということです。

イヤ、この１０％へ向けたきらびやかな彼女たちの作品の写真によって９０％の人たちを拒絶していると言っていいでしょう。

普通の OL や主婦にとってこの手のサロンはその作品において敷居が高くなるのです。

面白いモノですよね。

ネイリストがこだわればこだわるほど、一般のお客様は離れていく。

これはネイルに限らず、飲食店においても、どの業種においても一緒です。

ファミリーレストランやマクドナルドが日本国中、どこにいっても乱立しているのはどの店も敷居が低いからです。

だから、僕が広告で提供したネイルは実にシンプルです。

単にピンクのグラデーションだけのネイル。

これに「桜坂」というネーミングを付けて７５００円で売りました。

当時のネイル単価は １ 万円以上でしたから、相当安い金額です。今でしたら３

０００円ぐらいでしょうか？

施術の時間が１時間ぐらいで終わりますので時給３０００円でしたら、まぁ、まぁの金額です。

僕がプロデュースしていたお店は「シックネイル」として、この手のシンプルなネイルばかりを売っていました。

ターゲットは９０％の普通の OL と主婦のネイル初心者です。

僕が１回の広告で３００コールという根拠がご理解頂けたと思います。

■オーダーメイドは必要ない

「どういったネイルにされますか？」・・・たぶん、ネイルサロンに行くと、必ず聞かれます。

これは男女の違いはあるかもしれませんが、僕も美容院に行くと「どうされます？」って聞かれますが「適当にお願いします」というだけです。

ものすごく自分もヘアスタイルにこだわりがあれば別ですが、それ以外のお客様は「適当に」「お任せします」せいぜい「前髪を少し短くして下さい」というくらいです。

で、ネイルです。

確かにタレントのベッキーみたいなネイルをされている方はご自身の中にやってもらいたいネイルをイメージされています。

でも、僕がターゲットにしている９０％の層は、イメージしているネイルなん

てありません。

写真を見て、「これにして下さい」というだけです。

要はそれを言葉で伝えるだけのボキャブラリーがないのです。

だから、僕がプロデュースしたお店はシンプルな「シックネイル」に名前と価格を付けたのです。

ここから選んで下さい。

お客様はただして欲しいネイルの写真を指さすだけなのです。

美容院もそうですが、この手の美容系のサロンにおいて一番の恐怖は「結果がわからない」あなたもそんな経験ありませんか？「え！！！これ！」って逆に「これで金取るの？」とか、自分が思っていた結果と全く違う髪型にされた経験です。

これはネイルサロンも一緒です。

結果がわからないからネイルサロンの敷居が高いのです。

だから、僕のプロデュースするネイルは一切のオーダーメイドは排除したのです。

結果の写真に価格を付けて、それを小枠広告として掲載したのです。

■ オーダーメイドをしないもうひとつのメリット

ようはやる商品が決まっていますから、ネイリストはその商品だけ出来ればいいのです。

だから、ネイルスクールを出たてのネイリストでもその作品だけ施術できればいいだけですから、すぐにでもお客は取れます。

しかもシンプルなネイルです。

特別にすごい技術も必要ありません。

誰でも出来る作品ですから、全国へ広げるのも簡単です。

この手の役務型のビジネスのボトルネック（※障害・障壁）は個人の技量に依存していることで均一的な商品を提供できないことです。

「○○さんじゃなければ出来ないネイル」はその時点で○○さんがそのビジネスの限界になるのです。

誰もが出来れば、その限界はなくなります。

基本的にビジネスは作ったら全国的に広げる。

そして、全国的に広げられるビジネスは、軌道に乗せることで上場企業に販売できるビジネスモデルになります。

まず、あなたの知り合いにネイリストはいますか？

もし、いらっしゃったら、そこから１年で億のビジネスに育てて売る。

ちょっと駆け足でしたが、詳細を知りたい方はご連絡下さい。

あなただけにこっそりと教えます（笑）

東方の賢者
正式名称　Wiseman From The East 極東よりワイズマン