

NSPではサロンさまの課題解決や目標達成に向けて、「収益向上」「人財育成」「店舗開発」の3つのカテゴリーに分けてサポートします。

サロンさまとの進め方

面談でサロンさまが抱える課題やお悩みをヒアリングし、そのサロンさまに合わせた各種サポートを行うことで、より良い未来をともに創り上げていきます。



収益向上 サポート

店販活性化による売上アップとサロンメニューの強化を図り、お客さまの満足度向上とスタッフの生産性向上を図ります。

店販

店販活性化提案

NAKANO ONLINE STORE

メニュー

メニュー活性化提案

市場のニーズに即した商品提案



人財育成 サポート

知識教育・スキル教育・意識教育をはじめ、サロンさまのお悩みに対応した人財育成をサポートします。

セミナー

NAKANO BEAUTY COLLEGE
(MANAGEMENT・HUMAN・DESIGN)

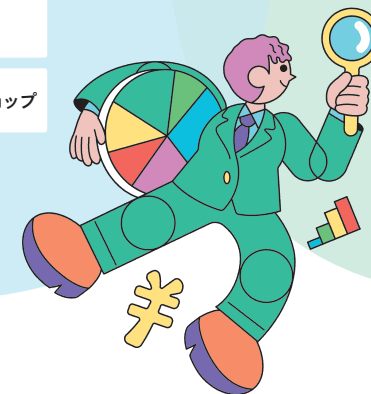
講習

臨店講習
(リアル/オンライン)

イベント

BEAUTY IS ART
(リアル/オンライン)

BEAUTY IS ART ワークショップ



店舗開発 サポート

経営方針策定に不可欠な情報や分析、また、新規出店支援などさまざまなサポートを行います。

情報

LINE 公式アカウント

創造

新規出店支援

外部講師(起用/派遣)支援

パートナーサロン支援

etc.

分析

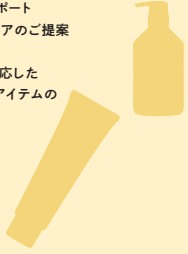
商圈分析

アンケート分析



店販活性化提案

- 店販の重要性を認識して、苦手意識を克服し、活性化できるようサポート
- 大人女性向けヘアケアのご提案 (新商品提案)
- メンズ美容市場に対応した新たなスタイリングアイテムのご提案 (新商品提案)



NAKANO ONLINE STORE

- 平均購入単価11,800円(税込)以上！
購入者のリピート率70%以上！
- 登録サロンとまでカウンセリングを受けた方が利用できる NAKANO 公式オンラインストア
- 在庫管理・運用の手間がかからず、24時間365日売上をつくれる環境へ

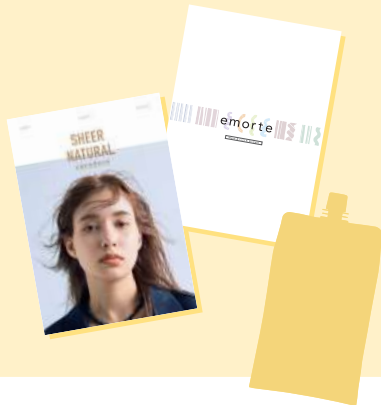
※2023年9月～2024年8月集計分
※リピート率:2023年9月までに購入された方が2024年8月までにリピート購入した割合



メニュー活性化提案

市場のニーズに即した商品提案

- サロンメニューの価値向上と単価アップのご提案
- 新規顧客の獲得に向けたヘアケアメニュー (トリートメント)のご提案



NAKANO BEAUTY COLLEGE (MANAGEMENT・HUMAN・DESIGN)

- MANAGEMENT・HUMAN・DESIGNの角度から学べるコンテンツの充実 (リアル/オンデマンド配信)
- 新たにヘアケアアカデミーを開校



臨店講習 (リアル/オンライン)

- サロンさまのお悩みを解決に導くオリジナル講習を実施
- 商品の使いこなしから新人～幹部教育まで幅広くサポート



BEAUTY IS ART (リアル/オンライン)

BEAUTY IS ART ワークショップ

- 先行き不透明な時代を生き残っていくために必要なスキルと感性を磨き、美容師さまの可能性を最大化させる共創型イベント
- ワークショップでは、どこからでも受講できるオンラインでセミナーを開催し、美容師さまの新たな可能性をサポート



(写真は2024年)

LINE公式アカウント

- お友だち数13,000人突破！
- 商品・セミナー情報など最適化されたお役立ち情報をお届け
- サロンワークでの疑問を専任のスタッフがチャットでサポートするなど、便利機能が充実 (営業時間内での対応)



お問い合わせ
対応

その他にも
さまざまな
機能が充実！



新規出店支援

外部講師 (起用/派遣) 支援

パートナーサロン支援

etc.

- 新規出店時の商材負担を支援
 - 臨店講習などの講師起用や派遣を通して、スタッフの学びを支援
 - 1年間のお取引に応じたサロンさまへの支援
- ※上記はすべて条件あり



商圈分析

アンケート分析

- 商圈を分析し、サロンさまのマーケティング戦略立案をサポート
- お客様の真意をくみ取り、分析・提案する経営サポート



店販活性化提案

ZELE 富士吉田 (株式会社JIN) 1店舗(山梨県)

取り組み • 目標/店販の苦手意識をなくす・お客さま全員にアドバイスを徹底
 • 受講講座/店販活性化講習

成果 • お客さま全員にアドバイスが自然にできるようになった
 • 店販売上1万円程度が7万円までアップ • 購入者数も5倍にアップ

以前は年齢の離れたお客さまに店販の話すらできず、自信をなくしていました。講習を受けて、お客さまのためにアドバイスをするという意識に変わって押し売り感がなくなり、自然にお客さまに話せるようになりました。会話につながりやすいように店内の商品ディスプレイを変えたのも良かったと思います。内部研修はパターン化してしまうので、メーカー視点で若いスタッフの武器となる技術や意識改革の講習を今後も実施していただきたいです。



店長
中村 守 さん
Nakamura Osamu



スタイリスト
渡邊 紅李 さん
Watanabe Akari



LIM

12店舗(東京都・大阪府・京都府・海外)/実施店舗:東京都・大阪府

取り組み • 目標/お客さま全員に髪のアドバイスをして喜んでいただく
 • 受講講座/店販活性化講習

成果 • スタッフ全員がお客さま全員に髪のアドバイスをする事ができた
 • 取材サロンでの実績:購入者比率/24.8%→29%(前年2か月との比較) • 店販売上116万円アップ(前年比)

店販は押し売りのように思われるので、お客さまには話をしない方が良いというイメージをスタッフは持っていました。しかし、講習を通してお客さまはしっかり商品を説明すると喜んでいただけることを知り、店販に意欲的に取り組めるようになりました。お客さまが喜ぶ姿を見て、美容師としての自信が付き、スタッフ全員が店販に取り組むことでチームワークが高まりました。NAKANOの講習は楽しい雰囲気特にアシスタントのモチベーションが高まりました。今後は反省会や日々の会話でお客さまへのアドバイスのポイントを確認して取り組みたいと思います。



店長
白倉 愛弓 さん
Shirakura Ayumi



株式会社NEXT

1店舗(東京都)

取り組み • 目標/1か月でスタイリング料100個以上販売(取り組み前は20個程度)
 • 受講講座/店販活性化講習

成果 • 毎月100個以上の販売達成(取り組みから4か月間)
 • 店販売上/7.7万円→25万円(月間売上3か月平均)

内部からの促しよりも外部からの講習で店販の必要性、売り方(アドバイス)が分かり店販に自信を持ってました。講習を経て、お客さまが興味を持てるようにワックスの特長や成分などを伝えることを徹底しました。ライフスタイルに合わせたヘアスタイルづくりを提案することで会話が進み売上につながっています。社員旅行の企画を絡めたり、売上個数を発表しお互いを高めあうことで自主性が生まれたことが一番の成果です。



代表
古田 一馬 さん
Furuta Kazuma



HAIR'S

3店舗(大阪府)/2店舗で実施

取り組み • 目標/店販購入者比率約5%→10%
 • 受講講座/店販活性化講習

成果 • 店販購入者比率/前年4.7%→11.4%

技術中心のサロンでスタッフも店販の意識がなかったのですが、他サロンとの交流を通して店販の必要性を感じ、取り組みました。講習により、売るという意識から、アドバイスするという意識に変わったことが良かったです。お客さまが興味を持って聞いてくださり、より信頼関係が深まって、LINE公式に商品のお問い合わせが増え、購入者も増えました。NAKANOの講習は期待値を大きく超えていました。今後はキャンペーンなどを取り入れ良い流れをつくっていききたいと思います。



代表
河内 瞭 さん
Kawachi Ryo



店長
松本 悠佑 さん
Matsumoto Yusuke



MILK/MURIEL O MOTESANDO

1店舗(東京都)

取り組み • 目標/NAKANO ONLINE STORE(NOS)の活性化
 • 企画/登録者を増やすために「エスミニサイズプレゼントキャンペーン」(前半)
 「10% OFFクーポンキャンペーン」(後半)を実施

成果 • NOSカード登録300名を達成 • NOS売上/月平均約4万円・平均単価約8,000円まで上昇

ぜひ店販商品をお客さまにも使っていただきたいと思い、購入の機会を広げるNOSの導入を決めました。NOSの登録はお客さまとの信頼関係のバロメーターと考え登録者数増に取り組みましたが、登録してもらうタイミングが難しかったので、施術中に話すよう心がけました。NOSの利用は店販の押し売り感がなくすめやすくなり、商品は自宅まで届くのでお客さまの利便性も高くなっています。同時に、NOSの活性化のためにキャンペーンを実施し、登録者数とNOSの売上増につながりました。今後も送料無料キャンペーンなどでNOSを強化していきたいです。



代表/ディレクター
三浦 佑介 さん
Miura Yusuke



メニュー活性化提案

Tink

18店舗(神奈川県・北海道・福岡県)/全店舗で実施

取り組み • 目標/カットのみのメンズ顧客のうち30%をメニュー利用に移行・店販は全店(18店舗)で600本売ること
 • サマーキャンペーンとしてミオトをメニュー化

成果 • カットのみのメンズ顧客のうち50%をメニュー利用に移行
 • 店販600本完売(購入率/通常時の平均10%アップ)

新規性が高いミオトのメニュー化により他サロンとの差別化を図れ、メンズ顧客にアピールできました。スタッフ自身に商品を体験させること、提案しやすいツール(店内POP等)を準備することや、さらにランキング形式で各店舗を競わせたり、スタッフの店販マージンを変えたりしてモチベーションを高めました。メニューや商品購入をリピートしてくださるお客さまが多くおられます。今後はスタッフ間で同じ熱量をもって取り組めるような仕掛けを考えていきたいです。



取締役
中村 友紀 さん
Nakamura Yuki



統括マネージャー
金澤 恵輔 さん
Kanazawa Keisuke



合同会社KKB (Zeroグループ)

4店舗(山梨県)/全店舗で実施

取り組み • 目標/スタッフの成長とスタイリストの売上アップ
 • 受講講座/カット講習・ブリーチワーク講習・パーソナルカラー講習・カウンセリング講習

成果 • お客さま1人当たり1,000円程度の単価アップ • スタイリスト1人当たり月客数30名~40名アップ
 • サロン売上(4店舗合計)/160%アップ(前年比)

若いスタッフの学びの場が見つからないと困っている時にNAKANOの講習を提案してもらいました。カウンセリングでしっかりお客さまのお悩みを聞き、それに応える技術力をつけることで提案力が向上し、お客さまの笑顔がスタッフのモチベーションを高めています。一人ひとりの個性を潰さず学びを通して成長してもらいたいと思います。また、定期的に教育システムを活用し、新卒を採用していきたいです。



代表/ディレクター
小俣 大智 さん
Omata Daichi



BEAUTY IS ART

株式会社Infinis

4店舗(東京都)/1店舗で実施

取り組み • BEAUTY IS ART ブランディングワークショップ参加
 • 目標/SNSを利用したブランディングで集客向上

成果 • Instagramのフォロワー/2,000人→2.7万人 • 指名売上/50万円→100万円超え(常時)

美容学校時代から注目していた「いさな」さんに学びたいと思い参加しました。参加者同士で啓発されるとともに、SNSを基礎から学び、ブラッシュアップできました。さらに投稿に加えてプライベートな部分も発信し、自分自身を知ってもらうことの重要性を知りました。2~3か月実行後、一気にフォロワーが増え顧客獲得につながりました。投稿から予約できるシステムも導入し、スタッフのSNSへの意識が高まり、さらにリクルートにもつながっています。



スタイリスト
玉村 竜誠 さん
Tamamura Ryusei

