

本物のプロデビューのために

Cut Curriculum 12Months

新カット カリキュラム 12ヵ月

学ぶ人・教える人の^{ダブル}Wテキスト

Cosmology of Zone & Section

2006年6月16日発売!

井上和英 (Fiber Zoom) 著

A4変型判・オールカラー・全176ページ

定価4,200円(本体4,000円)

発行 株式会社髪書房

〒107-0061 東京都港区北青山2-7-24 青山光影ビル

TEL.03-5414-6351 FAX.03-5414-0020 <http://www.kamishobo.co.jp>

ご注文は弊社のパートナーディーラーにお願いいたします。

集客できるスタイリストとして デビューしたい!!

井上和英 (Fiber Zoom)

せっかくデビューしても、
お客さまがなかなか付かない

「スタイリストとしてデビューしても、お客さまがなかなか付かない」
——最近そんな声をよく聞くようになりました。原因を探っていくと、
サロンメニューの本質ともいえるカット技術とカット教育に問題が
ある場合が多いのではないのでしょうか。

大人社会が訪れ、大人の女性の価値観に対応できる高品質な仕事が
サロンの現場でも求められています。高品質なヘアスタイルを提供
するには、洗練された確かな技術とトレーニングが必要です。

人口の多い団塊ジュニアが大人になり、社会全体の消費者ニーズを
変化させました。完成度は低くても、外見の新しさと面白さが重視され
た90年代型ニーズから、外見的にはスタンダードでも、背景に裏打ち
のある高品質な仕事が求められる時代になりました。

大人の女性たちは、最終形のヘアデザインはシンプルでも、その中で
の微妙なバランスの違いやテクニックの差異を見極める力を持ち合
わせ、常にそれを見極めようとしています。つまり、自分がカットされ
たスタイルは「本物」といえるかどうか、また自分をカットした美
容師は「本物のプロ」といえるかどうかを見極めようとしているので
す。それに対応するには、技術の裏づけが必要になります。

デビューしてもお客さまが付かないスタイリストは、特にカットの
技術的裏づけが弱いのではないかと。最近、そんなことを思っています。

サロンの発展は
「カット」と「新スタイリスト」がにぎる

サロンが1度、カット技術そのものの評価を確立すると、お客さまの
信頼感と安心感を得て、集客数や売上げを安定成長させやすくなり
ます。サロンの発展は、カットがにぎっているともいえるでしょう。
一方、サロンの新規客の動員数を豊かに保てるかどうかは、最も多く
の新規客に対応するデビューしたての新スタイリストがにぎってい
ます。新スタイリストのスキルが高く、リピート率が高いと、新規客
の間でそのサロンの評判が高くなり、さらに新規客が増えていきます。
逆に、この新スタイリストのスキルが低いと、サロンの新規客数が低
下し、新規客間での評判が悪くなります。そうすると、次の世代のス
タイリストがデビューするときには、すっかり新規客の来店しない
環境になってしまいます。

だからスキルを高め、最初から集客できる新スタイリストとしてデ
ビューすることが、本人のためにもなるし、サロンの長期的発展にも
つながります。

10年の研究で完成させた
「カットカリキュラム」は、教育革新!

この本でご紹介しているカットカリキュラムは、Fiber Zoomが10年
間に及ぶ研究と実験により、2年前に完成させたもの。「カットの基本
原理」と「最新カットテクの基本」を重ね合わせて、集客できる新ス
タイリストをデビューさせるために理論化・体系化しました。
学ぶ人はもちろん、教える人にも役に立つ、^Wテキストです。

Principle of Cut

カットの基本原理

×

最新カットテクの基本

=

これからの
カットカリキュラム

Brand New Technic of Cut
Profile

■ 著者プロフィール

1968年、兵庫県芦屋市生まれ。ロンドンのアランインターナショナルでカットを学び、1990年、神戸にFiber Zoomをオープン。最新カット理論ゾーン&セクションを開発し、業界のカット教育をリードしている。2005年、月刊BOBに今回の本のベースになった「カットカリキュラム12カ月」を1年間、好評連載

Cut Curriculum 12Months

新カット
カリキュラム

12 ヵ月