



モデルで行う超実践的練習 = リアルトレーニングが絶対必要になってきました。“未来のお客さま”としてサロンワーク同様に出会い、施術し、信頼関係を築く。そして、リピーターからスタイリストデビュー時の顧客へと導いていく。モデルハント(モデハン)は、そのための大切な第一歩です。エリアの違いやサロンの規模を問わずモデハンは今、練習に、ホームページなどの撮影に、そしてデビュー時の集客にとって大変重要なポイントになってきました。そこで、モデハンを練習・撮影・集客につなげて大きな成果を上げている、北海道から九州まで全国有力9サロンにご登場いただき、モデハンの効果的やり方と顧客へのつなげ方を1冊にまとめてみました。**ハント真っ最中のアシスタントはもちろん、それを教える先輩たちにもオススメします!!**

リアルトレーニングとスタイリストデビュー時の顧客づくりのために

# モデルハント 完全マニュアル

— モデハン真っ最中のアシスタントと、教える先輩たちのダブルテキスト —

業界初!! DVD特別付録

「絶対真似たくなるモデルハント・ロープレLIVE」

A4変型判・104ページ・DVD付 定価3,500円+税

2011年10月5日発売!  
好評予約受付中!



この本とDVDの主な内容

- ① **今、モデハンがとっても大切な3つの理由**  
1) 人間で行うリアルトレーニングで技術力・デザイン力・コミュニケーション力アップ 2) ホームページやチラシなどサロン販促ツールのヘアスタイル充実 3) 近未来のお客さまづくり
- ② **キャッチセールスと間違われたいのために**  
こうやればモデハン成功率はアップする
- ③ **ハントしたモデルをお客さまにする方法**
- ④ **本誌連動DVD**

Acanthus(アカンサス)のモデハンマニュアルとハンティングロープレ

◎取材協力サロン(北→南)

ALTI(旭川)・snips(新潟)・afloat/GARDEN/MINX(東京)・LIM(大阪)・Acanthus(神戸)・SNOB(広島)・FLEAR(福岡)



DVD/モデハン・ロープレ



この本にはモデハンで

# 「未来のお客さまとの出会いを 可能にする10の法則」

があります。

1

## ホットスポット の法則

モデハンには  
「しやすい場所」と  
「ダメな場所」がある

2

## ファッション の法則

どんな服・  
ヘアメイクで  
モデハンするか

3

## 見極め の法則

声掛けするターゲットを  
しっかり  
見極めるには

4

## 声掛け の法則

どの位置から  
どう声をかけ  
立ち止まってもらうか

5

## 説明 の法則

まずは説明して  
“怪しい者”ではないことを  
わかってもらう

6

## ツールの 法則

説明するのに  
必要な  
モデハンツールとは

7

## “その気”にさせる 法則

ズバリ、何をどう話して  
“その気”に  
なってもらうか

8

## 来店予約 の法則

“その気”になったら  
速攻で来店予約を!!

9

## 相手を知る 法則

できるだけ「電話番号」や  
「メールアドレス」を  
教えてもらうには

10

## へこまない 法則

ハントは野球と同じ。  
3割成功で御の字。  
失敗しても  
へこまない方法は

モデルの

来店時、来店後はどうする?

それはぜひ、

本をご覧ください。

### 予約お申込書

氏名	お取引ディーラー様社名・ご担当者 (ディーラー様の社名ゴム印などを押してサロン様へお渡してください)
サロン住所 〒	
TEL	
FAX	
E-mail	