

お問い合わせ有難うございます。

訪問美容で知りたいこと 聞きたいことが漠然としているようですので今までの受講者たちの質問を参考に回答を作成いたしました。

質問 シャンプーしない方はドライヤーで髪を掃うのか？

Ans. 髪を散らさないように切ることが前提ですね・・・

その為に床にシートを引く(静電気が起きないタイプを選びましょう)

シャンプーをしない場合は髪に癖がついていることがありますので水スプレー(お湯)で癖取りをしてドライヤーで8割程度乾かして 頭皮にシッカロール(パウダー)を満遍なく塗布してカットするとカット後の頭皮に細かな毛の付着を防げます。

肩に掛けて、切った毛を受け止める用具を用意しましょう。便利ですよ

種類がいくつかあるのでお好みを選択

質問 早い施術の方法・・・同封した訪問の料金表に施術に必要な時間が記しています。

それをひとつに目安に早いか遅いかを考えましょう。

早く行う為には知識と訓練(トレーニング)が必要です。

知識・・・科学的知識(薬品について)と毛髪理論 器具・道具の知識と使い方を身につける。

訓練・・・無駄・無理・ムラを考え 常に時間(速さ)を気にして繰り返し訓練すること。

訪問のマナー及び接し方について

殆どが電話での問い合わせですので会話をしながら症状などを伺いましょう

ポイント1・健康状態はいかがでしょう？

2・お部屋を自由に歩くことはいかがでしょう？

3・椅子に掛けて40分ほど我慢できますでしょうか？ (シャンプーカットの場合)

4・どなたかお側に居てくださる方は居られますか？・・・等を伺い判断しましょう。

訪問を始めていきなり病気や怪我の症状が重い方への訪問は丁重にお断りするか、経験のある先輩や仲間を紹介し、同行して経験を積みましょう。

訪問のマナー

初めて伺う場合はこちらも緊張しますが迎えるお客様もかなりの緊張と不安があります。

玄関やドアを開ける場合は声を掛けて応答があって初めて手を掛けると良いでしょう。

挨拶は少し大きめでゆっくりと「訪問〇〇の〇〇です 〇〇様よろしくお願いします」

たとえ施術を受ける方がご高齢でもおじいちゃん・おばあちゃんと呼んではいけません。

必ずお名前でお声掛けしましょう 施術中もお名前でお声掛けを最低5～6回は

施術する場所に案内して頂いたら、施術内容と目安となる時間と料金を伝えておきましょう。

手早く準備をし、コンセント位置の確認、提供して頂く物(お借りする物)お湯がいつ必要なのか知らせしておきましょう。

※必要以上に気を使わせないこと(例・施術終了後のお茶なども当たり前のように頂くことの無い様に)(部屋の中を探索しないこと)(料金を頂いているので心づけなども丁重に断る様に)

※身体に不安のある方の施術には必ずご家族か介護の方の付き添いをお願いしましょう。

施術中に気分が悪くなった場合はあわてずに対処しましょう。

※訪問先で思わぬトラブルが起こった場合もあわてずに行動しましょう。

寝たきりの方のカットやシャンプーの仕方

ベッドサイドの施術はかなりの経験が必要ですので訪問の経験が浅い時期の依頼は慎重に判断しましょう。研修などで習得し、先輩や仲間の訪問に同行して経験を積みましょう。

※ 寝たままのカットは首枕の要領が好ましいと思います。

短くすることが優先され、デザインを求める事は無理に行わない方が良いでしょう。

※ ベッドサイドのシャンプーは器具・用具を使用して行いましょう。

膝を立て座布団や毛布を丸めて立てた箇所挟むと楽な姿勢が取れます。

※お湯をこぼしたり漏れることがあるのであらかじめビニールシートを敷きましょう。

パーマやカラーの施術は参加体験をしましょう

なんら問題なく訪問先でも理美容室と同様に出来ます(洗髪を如何に行うかが鍵です)

必要な器具・用具・薬剤・小物をチェックして忘れ物が無ければ大丈夫です。

訪問美容を行うための準備と費用は？

ピンキリですが全てを一から揃えると最低20～30万(缺類は別))運転資金は別途

現在 理美容室を営業していれば殆どのものが揃うのではないのでしょうか？

薬品・・・ シャンプー・カラー材・パーマ液その他

消耗品・・・クロスなどの消耗品・消毒器 技術に必要なものは必須アイテム表を参考に

器具・用具・・・シャンプー器具・ドライヤー・シザー・コーム等

営業費用・・・たとえばチラシを作れば制作費や配布費 名刺代 パンプ制作費

運転資金・・・現在収入の糧がありますか？ 無ければ50～60万円は必要です

3ヶ月営業をしっかりと収入につながるのは5～6ヵ月後と考えると良いのでは・・・

今後の訪問美容はどうなるのでしょうか

※訪問美容は在宅と施設に分かれています。

※個人で訪問理美容をしている方の6～7割の方は在宅を中心に営業しているようです。

団体・組織に所属して施設などに派遣される方法を選択している方もいます。

※個人で施設などへ営業を掛けて仕事が取れることはまれにありますが一人で短時間に何人ものカットは無理です。仲間や先輩達とグループや組織を作り営業活動する方法で施設へ入り込む事が望ましいのでは

今後訪問美容の需要は益々拡大し、技術的な質も高度なものが要求され格差がつくと考えられます。2025 年問題で団塊世代が対象になればシャンプーが上手か下手かでリターンが決まる時代が来ると考えられます。

メニュー(種目)とプライス(料金)を決めるのは本人次第ですが

お客様に喜んで頂き、料金を頂いた時に納得できる金額に設定できれば良いでしょう。

上記は参加された皆さんのアンケートの中で関心が多かったものについてお答えしました。

少しでも参考になれば幸いです。

「やる気を出して その気になって 根気よく 気長に続ける」

判らない時はいつでも連絡ください

一月に 20 万の収入を得るためには顧客数が最低 70～80 名程度必要になります。

今までの経験上で訪問サイクルは2ヶ月～2ヵ月半になりますので 客単価を幾らで見込むかにもよりますが・・

カットのみで 20 万を稼ぐには→カットのみの営業の場合初期投資コストは殆ど無し(宣伝費は別)

20 万÷カット料金＝ヶ月の人数 たとえば 20 万÷3,000 円＝66名 20 日稼働で1日 3.3 名

カット 3,800 円で 52 人 20 日稼働で1日 2.6 名

コンスタントに 3 名以上の在宅訪問は努力と体力を要します

パーマやカラーが美容室と同様に出来るようになればお客様の裾野も広がり対象者が多くなってきます。パーマやカラーの施術には訪問時間も含め 3 時間くらい必要です。パーマ&カラーの施術が多くなれば客単価はさらに UP し 8,000 円まで見込めます。

シャンプーができる事によりパーマやカラーが増え 施術客単価を 6500～8000 円と見込むと一月 30 名の施術で約 20～25 万 午前1名・午後 2 名施術すれば 20 日間 60 名で収入が 50 万も夢ではありませんがあくまでも卓上の理論 最後は努力と忍耐そしてやる気の問題です。

在宅中心に活動される場合はパーマやカラーは欠かせませんね フットケアなどもこれからはいいでしょう。

40～50 万円の稼ぎを希望した場合は上記を参考にしてスキルアップ(技術・接客・営業・使用器具用具)を図る努力を惜しまない事をお勧めします。

2～3 年後の団塊世代を対象とした訪問理美容で活躍する自分の姿を今現在想像できることが大切だと考えます。



訪問に必要な小物各種



訪問前の備品点検



訪問先の仕様風景

AKiREY.com 訪問美容の特徴

衛生管理上 布タオルの使用を止めました(専用ペーパータオルまたはキッチンペーパータオルを使用) 使用のお湯に限度があるため 1 度のシャンプーで満足して頂けるシステムを構築しました。

訪問で使用する器具・用具を選別し 75×25×50 のバックにスッポリ収めて持ち運び出来様にしました。

※訪問におけるシャンプーカットの施術の流れの一部を抜粋して記載しました。

- 1 椅子に掛けてもらう～首にペーパータオルを巻く～オーバークロスをかける～
- 2 一番上にネックシャッターを掛ける
- 3 シャンプーがこぼれる心配があればペーパータオルを 2 重にしてネックシャッターの上に掛ける
- 4 軽くブラシをかけて髪を整える
- 4 スカルプゲルを頭皮全体に塗布
- 5 軽擦法を用いて頭皮全体をマッサージする(美容室におけるワンシャン目と考える)
- 6 理容室で行う洗髪の要領で洗うこと
- 7 女性の方はお化粧をしているので、シャンプーが流れてお化粧が落ちることのないように十分に

AKiREY.com 東京都北区中里 2-4-5. 104 美容室がるぼアキレイ 帆足(090-2462-4436)