かなめ流通グループ会員

みなさまの一番身近な相談相手となって経営は勿論、
機械、店舗、営業のすべての面でお役に立つことをお約束致します。

『洋服メンテナンスの学校』6月14日(火)開講

6月に3回の無料体験会も

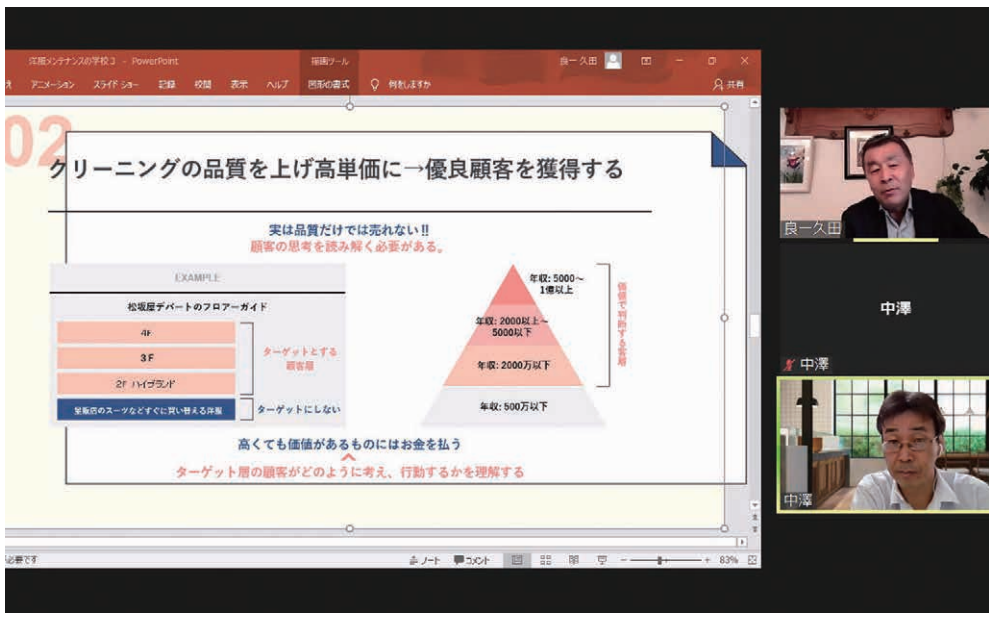
4月1日号1面で紹介した『洋服メンテナンスの学校』が、いよいよ6月14日（火）に開講する。これは、ブリオーニやキートンを始めとする本格イタリアテーラードスーツのメンテナンス（再生）専門店のイマージュプロ㈱（名古屋市中区丸の内、久田良一社長）が、「お金はあるが、安心して出せるお店がなくて困っているという層の〝見つけ方〟から〝信頼され、出してもらえる方法〟」を伝授するもの。

同店が手掛けるスーツの価格は平均1万円だが、「一律いくらという料金体系ではなく、病院のように洋服の状況を〝診断〟しており、その結果、3万円近くになることもある」そうだ。

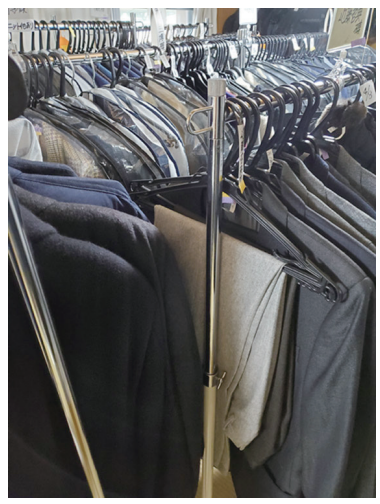
このほどスタートするのはオンラインにて実施する基礎講座の1期生（全6回＝月2回×3か月）で、前述の「新しい客層の見つけ方」をメインに、「すぐに単価を上げられるカシミヤ、ニットの実技」等、高単価を実現するためのノウハウを学ぶ（受講費用9万円）。

6月15日・22日・29日（いずれも水曜日）16時～17時には、参加無料の体験会も予定されているが、どのような内容になるのか、一足先に記者も「体験」してみた。

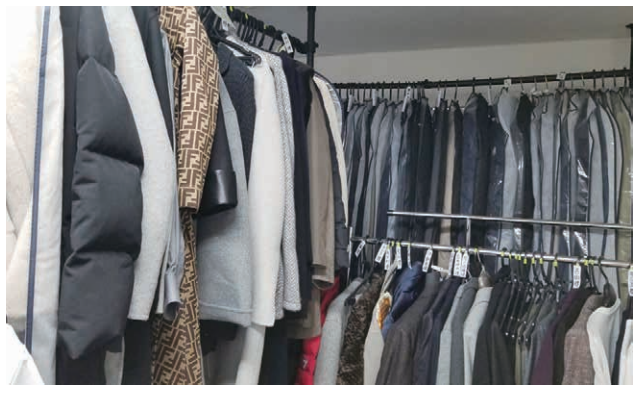
なお、6月の体験会の参加者も希望があれば、補習講座を行い、1期生として合流することが可能だという。



▶オンラインにて実施する『洋服メンテナンスの学校』基礎講座を記者も体験してみた



◀▶イマージュプロでは今シーズン、例年以上に新規客が多いという



今シーズンも新規が続々と

■目指すべき客層、アプローチの仕方を知る

技術力のあるクリーニング店は少なくないが、その技術を料金に反映させることは非常に難しい。例えば、ブランド物のブラウスにシミがついたとする。ある店では500円、1000円しか取れないが、7～8000円もらえる高級店も存在する。

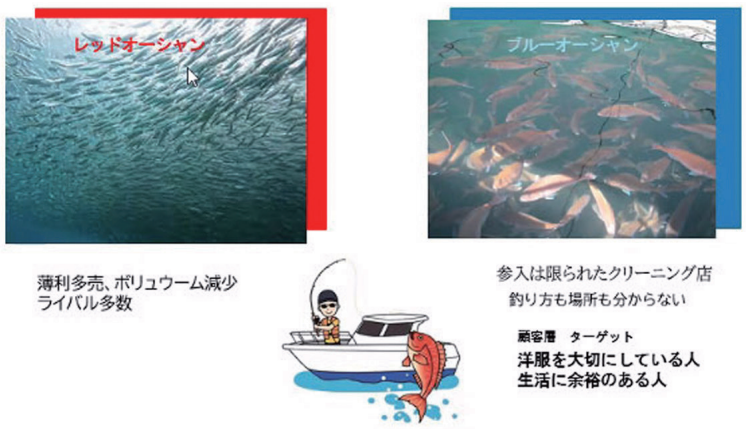
なぜ、このような差がつくのか？　久田社長は「客層が違う。高い金額を取ろうと思ったら、普段から百貨店のハイブランドを扱うフロアで買い物をしている層を狙うべき」と指摘。さらに、「狙うべき客層が分かったら、日頃の営業活動の延長ではなく、その客層に合わせた売り方、装備をしていく必要がある」。

また、こうした層の多くは、「クリーニング店に対し、『大切な衣類が自分のイメージと違ったフォルムで返ってくる』との不満を抱えていることが多い。そのために、高価な衣類になればなるほど『今までのクリーニングはどうでしたか？』とヒヤリングを徹底して、不安を取り除いて信頼関係を築いていくことが大切になる」とする。

さらに、常時付き合ってくれるのは年収5000万円超の富裕層となり、この層なら一人で月に10万円も可能となるが、もっと手軽に「大切な1着を5000円で」というコンセプトであれば、年収2000万円以下の層も十分ターゲットとなり、『1つの市に1軒』程度のマーケットが見込める」と久田社長。

ただ品質を上げるだけでは、残念ながら商売としては成り立たない。年収5000万円、2000万円の人の考え方、ライフスタイルを知り〝その人の目線〟でアプローチすることが成功の近道になる、ということを学ぶ場が『洋服メンテナンスの学校』なのだ。興味のある方は、左のQRコードを読み込むか、以下のアドレスより。

https://mentenance.online/



▲これまで皆で狙ってきた層は、どんどん減っていく…

＼ 高級クリーニング店オーナーから学べる ／
最高峰メンテナンススキルとビジネスノウハウを修得

―― イベント内容 ――

①基本は病院のような洋服「診断技術」
└全ての基本は「まるで病院のように洋服＝患者様と捉え」
診断する技術から始まります。

②高単価顧客の集客スキル
└技術だけに偏重しない、ターゲットにしたい顧客を集客し、
顧客化するノウハウもご提供します。

【日時】６月１５日(水)１６～１７時
６月２２日(水)１６～１７時
６月２９日(水)１６～１７時

【会場】オンラインZOOMにて開催
※参加費無料

【主催】洋服メンテナンスの学校協会
※お問合せは以下まで
info@mentenance.online
担当：飯島
TEL 090-4670-6956