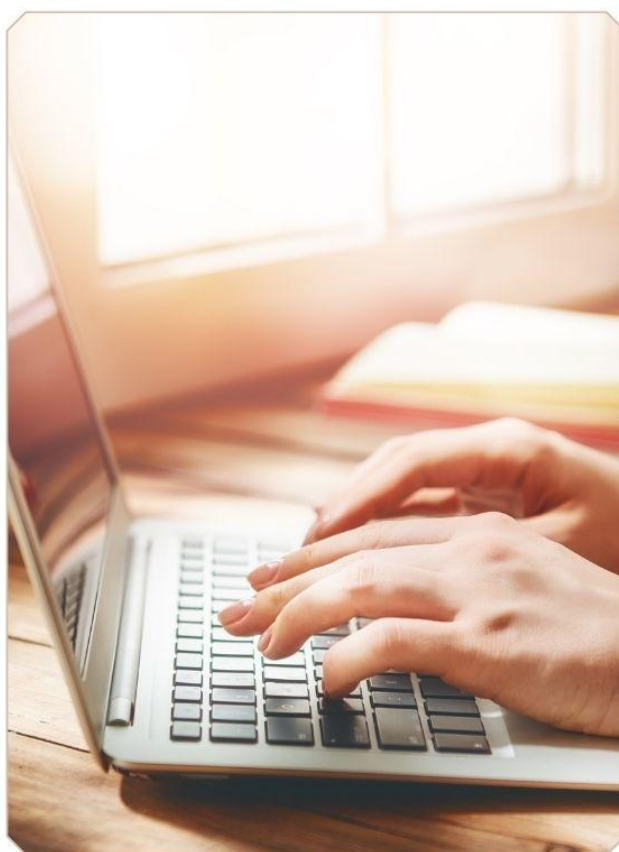


サロン運営における セルフマネジメントの 具体的な行動事例&改善したい行動事例 100選

Self Management



サロンの成長はセルフマネジメントが鍵!

サロン運営におけるセルフマネジメントの具体的な行動事例 &改善したい行動事例 100 選

サロン経営では、日々の行動が積み重なり、成功につながるかどうかが決まります。しかし、忙しい毎日の中で「自分の行動が本当に適切だったのか」「改善すべき点があるのではないか」と振り返る機会は意外と少ないものです。

このチェックリストでは、「理想的なセルフマネジメントの行動事例」と「改善したい行動事例」を対比させることで、自分の行動を客観的に見つめ、より良い選択ができるようになることを目的としています。

なぜ「行動事例」と「改善したい行動事例」の対比が重要なのか？

✓ 自分の現在地を把握できる

→ どの行動はできているか？ どの行動は改善が必要か？ を明確にできる。

✓ 改善点が見つけやすい

→ 自分が無意識にしている行動が、結果としてサロン経営に悪影響を与えていないかが確認できる。

✓ 具体的な行動に落とし込みやすい

→ 「何をすればいいか」「何を避けるべきか」が対比されているため、すぐに実践しやすい。

✓ 振り返る習慣が身につく

→ 定期的に見直すことで、意識せずとも適切な行動ができるようになっていく。

《チェックリストの活用方法》

1. 現在の自分の行動をチェックする

→ 各項目を読みながら、自分がどちらの行動を取っているかを確認。

2. 改善したい行動を把握する

→ 自分の課題が見えてくるので、「なぜその行動をしてしまうのか？」を考える。

3. 適切な行動を意識して実践する

→ 改善したい行動を避け、理想の行動を習慣化することを目指す。

4. 定期的に見直し、成長を実感する

→ 1 ヶ月、3 ヶ月ごとに振り返り、改善できたこと・さらに伸ばしたいことをチェックする。

このチェックリストを活用することで、「自分の行動を振り返る習慣」が身につき、サロン運営がよりスムーズになります。

小さな行動の積み重ねが、お客様の満足度向上、リピート率 UP、そして安定した経営へとつながります。
ぜひ、日々の経営に役立ててください！ ✨

1. 時間管理(10項目)

No.	✓	セルフマネジメントの行動事例	✓	改善したい行動事例
1	☐	1日のスケジュールを事前に決める	☐	計画を立てても実行できず、時間が無駄になる
2	☐	施術と休憩のバランスを考えて予約を管理する	☐	休憩を取らずに詰め込みすぎ、体調を崩す
3	☐	SNS 投稿の時間を決め、ルーティーン化する	☐	SNS 更新が後回しになり、集客の機会を逃す
4	☐	優先順位をつけてタスク管理する	☐	優先順位が曖昧で、緊急ではない業務に時間を取られる
5	☐	予約管理を徹底し、ダブルブッキングを防ぐ	☐	予約管理が甘く、ダブルブッキングが発生する
6	☐	空いた時間を有効活用し、掃除や経営分析を行う	☐	空き時間をダラダラ過ごし、生産性が下がる
7	☐	緊急時のキャンセル対応のルールを決める	☐	予約キャンセル時の対応が曖昧で、収益が減る
8	☐	施術時間の短縮を工夫し、効率化する	☐	効率化を意識しすぎて、施術のクオリティが落ちる
9	☐	週ごとに売上進捗を確認する	☐	売上を把握せず、月末になって焦る
10	☐	翌日の準備を前日に終わらせる	☐	準備を後回しにし、当日慌てる

2. 目標設定(10項目)

No.	✓	セルフマネジメントの行動事例	✓	改善したい行動事例
1	☐	月ごとの売上目標を設定する	☐	高すぎる目標を設定し、達成できず挫折する
2	☐	目標達成のための具体的な行動計画を作る	☐	計画だけで行動に移さず、実績につながらない
3	☐	毎月の売上推移を分析し、改善点を見つける	☐	数字を振り返らず、改善点が分からないまま進む
4	☐	新規顧客の獲得数を設定する	☐	既存客への対応が疎かになり、リピートが減る
5	☐	リピート率を高めるための施策を考える	☐	施策を考えても実行せず、リピート率が伸びない
6	☐	SNS のフォロワー数や反応を数値化する	☐	SNS のエンゲージメントを把握せず、投稿が独りよがりになる
7	☐	口コミ件数を増やすための工夫を考える	☐	お客様に口コミをお願いせず、自然に増えるのを待つ

8	☐	毎月のコスト削減目標を立てる	☐	必要な投資まで削減し、サービスの質が低下する
9	☐	学びのための年間研修計画を作る	☐	研修に参加しても実践に活かさない
10	☐	目標を可視化し、毎日確認する	☐	目標を設定しても途中で忘れてしまう

3. 健康管理（10 項目）

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	定期的にストレッチや軽い運動を行う	☐	運動を後回しにし、身体が慢性的に疲れる
2	☐	睡眠時間を確保し、体調を整える	☐	睡眠時間を削り、日中のパフォーマンスが落ちる
3	☐	1 日 1 回、深呼吸や瞑想の時間を取る	☐	忙しさにかまけてリラクスの時間を取らない
4	☐	食事のバランスを考えて体調を維持する	☐	食生活が偏り、体調を崩す
5	☐	施術後に手指のストレッチを行う	☐	施術後のケアを怠り、腱鞘炎になる
6	☐	目の疲れを取るために定期的に休憩する	☐	目のケアを怠り、視力が低下する
7	☐	長時間の立ち仕事に適した靴を選ぶ	☐	不適切な靴を履いて、足腰に負担をかける
8	☐	季節の変わり目に体調管理を徹底する	☐	風邪を引きやすい季節に対策を怠る
9	☐	水分補給を意識し、脱水を防ぐ	☐	忙しくて水を飲む時間を取らず、脱水気味になる
10	☐	施術中の姿勢を意識し、腰痛を予防する	☐	不自然な姿勢を続けて、慢性的な腰痛に悩まされる

4. メンタル管理（10 項目）

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	毎朝ポジティブな言葉を自分にかける	☐	ネガティブな情報に振り回され、自信を失う
2	☐	失敗しても自分を責めず、改善策を考える	☐	失敗を引きずり、次の行動が遅れる
3	☐	クレームを学びの機会として捉える	☐	クレームに過剰に反応し、精神的に疲弊する

4	☐	定期的に休暇を取り、リフレッシュする	☐	休むことに罪悪感を持ち、疲れが溜まる
5	☐	施術後にお客様の良かった点を振り返る	☐	失敗ばかり気にして、成長を実感できない
6	☐	感謝の気持ちを忘れず、スタッフや家族に伝える	☐	感謝を伝えず、人間関係がぎくしゃくする
7	☐	他人と比較せず、自分の成長に集中する	☐	競合サロンばかり気にして自信をなくす
8	☐	仕事以外の趣味を持ち、リラックスする時間を作る	☐	仕事中心の生活になり、プライベートが崩壊する
9	☐	一人で抱え込まず、相談できる相手を持つ	☐	誰にも相談せず、孤独を感じる
10	☐	感情のコントロールを学び、冷静に対応できるようにする	☐	感情に振り回され、お客様対応が不安定になる

5. 接客スキル向上(10項目)

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	毎日笑顔の練習をする	☐	笑顔が不自然で、逆に印象が悪くなる
2	☐	お客様の名前を覚え、積極的に呼ぶ	☐	名前を間違えてしまい、信頼を損なう
3	☐	施術前にしっかりとカウンセリングを行う	☐	質問が多すぎて、お客様が疲れる
4	☐	お客様の話をしっかり聞き、共感を示す	☐	話を聞きすぎたり、自分の話やお勧め商品の話ばかりしたりして施術が遅れる
5	☐	施術後に次回の提案を自然に行う	☐	提案が押し売りに感じられ、リピートを失う
6	☐	接客中の話し方を録画し、表情や話し方を振り返る	☐	話し方を意識しすぎて、不自然になる
7	☐	定期的にサービス業のリサーチをして、参考になるマナーは取り入れる	☐	学んだマナーを実践せず、身につかない
8	☐	クレーム対応マニュアルを作る	☐	マニュアルに頼りすぎて、機械的な対応になる
9	☐	言葉遣いを意識し、上品な接客を心がける	☐	過度にかしこまりすぎて、お客様が緊張する
10	☐	サロンの雰囲気作りのために BGM や香りを工夫する	☐	お客様の好みに合わない BGM や香りを使う

6. 集客・マーケティング(10項目)

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	Instagram・LINE を活用した投稿を定期的に行う	☐	投稿の内容が薄く、集客につながらないままただ継続している
2	☐	サロンの雰囲気やスタッフの写真を掲載する	☐	写真の撮り方が悪く、雰囲気が伝わらない
3	☐	お客様の声を集めて、SNS や HP に掲載する	☐	お客様の許可を得ずに掲載し、トラブルになる
4	☐	クーポンや特典を活用して再来店を促す	☐	クーポンを乱発し、常連客の単価が下がる
5	☐	口コミ投稿をお願いするタイミングを決める	☐	タイミングを間違え、お願いが不自然になる
6	☐	Google マップの口コミを増やす工夫をする	☐	口コミが少ないことに気づかず、放置する
7	☐	サロンのコンセプトを明確にし、一貫した発信をする	☐	一貫性がなく、ターゲット層に響かない
8	☐	ブログを運営し、専門知識を発信する	☐	記事の内容が専門的すぎて、読者が離れる
9	☐	SNS 広告を適切に活用する	☐	広告費をかけすぎて、リターンが見合わない
10	☐	イベントやキャンペーンを定期的に企画する	☐	企画がマンネリ化し、反響が薄れる

7. 経営管理(10項目)

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	日々の売上と経費を確認し、記録する	☐	収支を正確に把握せず、赤字に気づかない
2	☐	価格設定を定期的に見直す	☐	価格を頻繁に変えすぎて、お客様が混乱する
3	☐	収益の柱を増やすための商品販売を検討する	☐	在庫管理が甘く、余剰在庫を抱える
4	☐	施術メニューを分析し、改善点を探る	☐	メニューが多すぎて、お客様が選びにくい
5	☐	リピート率を数値化し、対策を考える	☐	リピート率を把握せず、売上が安定しない
6	☐	在庫管理を徹底し、無駄な仕入れを減らす	☐	コスト削減ばかり意識し、必要なものまで削る
7	☐	会計ソフトを活用して経理を効率化する	☐	ソフトを導入しても、入力を忘れる

8	☐	サロンのコンセプトを見直し、差別化を図る	☐	コンセプト変更が多すぎて、お客様が離れる
9	☐	お客様の属性を分析し、ターゲットを明確にする	☐	分析を怠り、ターゲットが曖昧になる
10	☐	キャッシュレス決済を導入する	☐	決済方法が多すぎて、管理が煩雑になる

8. 自己成長と学習（10項目）

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	業界の最新情報を常にチェックする	☐	情報収集に時間をかけすぎて、実践に移せない
2	☐	定期的に技術研修を受ける	☐	研修を受けるだけで、実際の施術に活かさない
3	☐	セミナーや勉強会に参加する	☐	参加するだけで満足し、学んだことを実践しない
4	☐	書籍やビジネス書を月に1冊読む	☐	インプットばかりで、アウトプットができていない
5	☐	同業者と交流し、情報交換する	☐	情報を得ても活用せず、時間の無駄になる
6	☐	お客様の要望をリサーチし、新サービスを考える	☐	新サービスを導入しても、プロモーションが不十分で失敗する
7	☐	コミュニケーション力を高めるためにロールプレイングをする	☐	実践しないため、話し方が改善されない
8	☐	マーケティングやブランディングを学ぶ	☐	理論だけ学び、実際の集客に反映できない
9	☐	スタッフ教育の仕組みを整える	☐	ルールを決めても、継続的な指導ができていない
10	☐	将来の事業拡大について計画を立てる	☐	計画ばかりで行動せず、結局何も変わらない

9. サロン環境の改善（10項目）

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	店内の掃除を徹底し、清潔感を保つ	☐	掃除を定期的に行わないと、衛生管理が低下する
2	☐	タオルや施術器具の衛生管理を徹底する	☐	タオルの管理が甘く、雑菌が繁殖してしまう
3	☐	空気清浄機や加湿器を活用し、快適な空間を作る	☐	メンテナンスを怠り、清浄機が効果を発揮しない

4	☐	照明の明るさを適切に調整する	☐	照明の設定を気にせず、施術環境が不適切になる
5	☐	機器や施術ベッドのメンテナンスを定期的に行う	☐	長期間放置し、故障して施術に使用できなくなる
6	☐	香りや BGM を工夫し、お客様がリラックスできる空間を作る	☐	選んだ香りや BGM が強すぎて、不快に感じられる
7	☐	施術部屋の動線を見直し、作業効率を上げる	☐	動線の工夫が足りず、スタッフの動きが悪くなる
8	☐	お客様用のアメニティを充実させる	☐	必要以上に豪華にしすぎて、コストが増大する
9	☐	季節ごとのデコレーションを取り入れ、特別感を演出する	☐	飾りつけをしすぎて、サロンの雰囲気がちぐはぐになる
10	☐	店舗の看板や外観を定期的に見直し、印象を良くする	☐	更新を怠り、古い印象のまま放置される

10. コミュニティ・人脈作り(10 項目)

No.	☒	セルフマネジメントの行動事例	☒	改善したい行動事例
1	☐	同業のサロンオーナーと情報交換をする	☐	情報をもらうだけで、実際に活かさない
2	☐	異業種交流会に参加し、新しいアイデアを得る	☐	参加するだけで終わり、具体的な成果につながらない
3	☐	美容関連の協会や団体に加入し、最新情報をキャッチする	☐	入会しても積極的に活動せず、人脈が広がらない
4	☐	美容業界のイベントや展示会に定期的に足を運ぶ	☐	行くだけで終わり、学びをサロンに反映できない
5	☐	地域のイベントに協賛し、サロンの認知度を高める	☐	効果を測定せず、ただの出費になってしまう
6	☐	施術モデルを募集し、新メニューのテストを行う	☐	モデル募集後のフォローが不十分で、口コミに繋がらない
7	☐	他業種とのコラボ企画(カフェ・ヨガ・アロマなど)を考える	☐	企画倒れになり、実際にコラボが実現しない
8	☐	口コミを促進するためにお客様との関係性を深める	☐	口コミ依頼が強引すぎて、お客様が引いてしまう
9	☐	地域のサロン仲間と LINE グループを作り、情報共有をする	☐	グループ内で意見が対立し、人間関係が悪化する
10	☐	お客様向けのファンイベントや感謝祭を開催する	☐	準備不足で、イベントが失敗に終わる