

2020年12月14日

お問い合わせ番号:CAB20201214

コロナ禍における流通小売店舗スタッフの接客力・販売力を強化、化粧品・美容研修代行サービス開始  
～商品展開店舗の売上拡大、ブランドイメージアップをサポート～

流通・サービス店舗に特化したアウトソーシング事業を展開するインパクトホールディングス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福井康夫、東証マザーズ・証券コード:6067)の子会社で、セールスプロモーション人材サービス事業を行っている cabic 株式会社(本社:京都府京都市中京区、代表取締役社長:岡野泰也、以下「当社」)は、新型コロナウイルスの影響を受けている化粧品・美容系メーカーの売上拡大、ブランドイメージアップ等を目的として、流通小売店舗の売場スタッフ向けの化粧品・美容研修代行サービスを開始いたしました。

#### ◆ 背景

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、メーカーと流通小売店舗間での本部商談を自粛するケースが増え、多くのメーカーが新商品、リニューアル商品、シーズン販売注力商品の情報を流通小売店舗へ十分に提供することができず、売上が低迷する店舗が増加しております。

また、新型コロナウイルスの感染拡大前は、多くのメーカーが週末を中心に流通小売店舗へ美容部員を派遣しておりましたが、現在は3密(密閉・密集・密接)を避け、新型コロナウイルスの感染拡大を防止するために1日に店舗へ入店できる美容部員の人数を制限するケースも増加しております。このような背景もあり、メーカー美容部員に頼った店頭での販促活動から、流通小売店舗の売場スタッフの接客力・販売力強化に関する需要が非常に高まっております。

#### ◆ サービス概要

当社の美容専属トレーナーが、メーカー商品の店舗での売上拡大やブランドイメージアップ、営業代行の一環として、流通小売店舗の売場スタッフ向けに研修を実施いたします。内容としては、新商品、リニューアル商品、シーズン販売注力商品等、商品の特徴や訴求ポイント、商品を販売するための基礎知識、クロージング率を上げるための話法、店舗に合わせた売場づくり、プロモーション展開のアドバイス等をレクチャーいたします。また、店舗の休憩スペースや貸し会議室等で行う対面研修、WEB 会議システムを使用したオンライン研修等、ご要望に合わせて研修を開催いたします。



## ◆ サービスの特徴

当社は、百貨店、量販店、バラエティショップ等を中心に流通小売店舗に対して、数多くの美容部員の派遣を行っており、美容専属トレーナーによる美容部員への教育・トレーニングを社内で行っております。このメソッドとノウハウを活かし、単なる商品勉強会ではなく、商品を販売するために必要な知識、商品の訴求ポイント、クロージング率を上げるための話法、リピーター発掘・育成に繋げる接客等、当社に所属する美容部員向けに行っている教育・トレーニング内容を、流通小売店舗の売場スタッフ向けに内容をアレンジし、店舗の売上向上、ブランドイメージアップに向けて最大限サポートいたします。

## ◆ 専属トレーナー 清澤 舞 プロフィール

専門職種	・化粧品企画・処方・開発 ・美容部員育成・教育 ・美容部員・美容カウンセラー
職務歴要約	<p><b>医療機関・化粧品メーカー勤務期</b></p> <p>医療機関(美容皮膚科・整形外科)、化粧品メーカー勤務を経て独立</p> <p><b>独立期</b></p> <p>■<b>処方・開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・主な委託元:化粧品メーカー、医療機関、エステサロン など</li><li>・主な開発品:スキンケア、メイク、フレグランス など</li><li>・その他:異業種参入サポート、ワンストップの生産管理</li></ul> <p>■<b>講師インストラクター</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・美容専門学校外来講師(美容部員、カウンセラー育成)</li><li>・美容系セミナー・ワークショップ開講</li><li>・接客、一般ビジネスマナー、新卒社員研修</li></ul> <p>■<b>メディカルメイクアップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・メディカルメイクサポート</li><li>→病気による皮膚損傷、ケガによる骨格の変形を見た目と精神面の両面からサポート</li><li>→美容整形術によりパーツや骨格が変わった方へのメイク指導</li></ul> <p><b>インパクトホールディングス</b></p> <p>■<b>2012年インパクトホールディングスの美容チーム発足とともに参画</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・美容部員の育成教育 ・美容ワークショップ・講演会の実施</li><li>・美容部員の育成教育のため[心得・知識・技術・接客]に関する研修指導を展開</li><li>・自身の美容部員経験から、臨店によるOJTも実施</li></ul> <p>■<b>キヤク開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・バイオケミカル化粧品 キヤクの処方・開発に携わる</li></ul>
主な資格	・日本化粧品検定 1級/コンシェルジュ 取得(日本化粧品検定協会) ・日本メイクアップ技術検定 2級 取得(JMA) ・セルフメイク検定合格(JMA) ・日本コーチ連盟認定コーチ(JCF) 他

## ◆ 実績

---

導入企業：スキンケアメーカー様

導入背景：大型セール実施前に販売力強化、売上拡大を目的として実施

研修内容：販売注力商品を中心に訴求ポイントやクロージングトークのレクチャー、売場のVMD

店舗からの声：

- スクールタイプの座学研修とは異なり、デモンストレーションを交えた勉強会だったので、疾走感のあるライブに参加しているような感覚があり、とても新鮮だった。
- 商品のおすすめの仕方や売り方、接客トークの引き出しを増やすことができた。
- 前回の同セールと比較すると売上が146%アップし、売場スタッフの接客・販売スキルが向上したとともに、スタッフのモチベーションアップにも繋がった。

導入企業：メイクメーカー様

導入背景：店舗担当者の変更に伴い、研修会を実施

研修内容：基礎的な商品知識、コロナ禍のタッチアップ方法、店舗照明の位置と向き(店頭での商品色映えについて)

店舗からの声：

- 他ブランドメーカーとの差別化や訴求ポイントを整理・理解することができた。
- コロナ禍でのお客様へのタッチアップ方法や注意点、フェイスタッチアップの代替方法を習得することができた。
- 照明の向きや棚の位置を少し変えるだけで、商品の見え方や印象が大きく変わることを体感することができた。

## ◆ 実施までの流れ

---

実施確定後、店舗への連絡、日程調整、研修プログラムの作成、研修の実施、店舗からの要望ヒアリング及びフィードバック、研修実施後の効果検証等、事前準備から事後対応まで、全て当社におまかせください。

【本件に関するお問い合わせ】

cabic 株式会社(インパクトホールディングス株式会社 100%子会社)

TEL:06-6467-4711 / E-mail:info@cabic.net