

学生を集めるサロンは何をやっている！？ガイダンス 対策

目次

第1章	ガイダンス成果を高める3つの視点	P.2
第2章	意外と考えていない！？ガイダンス、就職フェアの種類	P.4
第3章	自社ブースに学生を集める方法	P.8
第4章	サロン見学につなげるブース運営	P.11
第5章	SNSの使い方、やってはいけないこと	P.16
第6章	「共感見込み学生」を増やす	P.18

●水色の枠線……切れてはいけない要素（文字やロゴ等）をいれる範囲

●ピンクの枠線…仕上がりのサイズ

●みどりの枠線…フチなし印刷にする場合、背景を伸ばす範囲

★★★ PDFに変換して入稿される場合 ★★★

「ヘッダーフッター」画面（カーソルが矢印になる上下の余白の範囲でダブルクリック）と同じ色のガイド線を消してから変換してください

冊子のデータ製作について

- ・ページ数は表紙も含めた数になります
- ・データは1Pごとでも見開きでもご入稿頂けます
- ※見開きの場合はページ順どおりにご作成ください
- ・白紙のページがある場合はコメント欄にご指示ください

第1章

ガイダンス成果を高める3つの視点

採用にかぎらず何事も同じですが、成果を上げるためには、「マインド」・「ノウハウ」・「スキル」の3つが必要であると言われています。

特に、成果を上げ”続ける”ということにおいては、この3点は欠かせないと私も考えています。念のためもう一度補足説明すると、一時的な成果ではなくて、継続的な成果には、「マインド」・「ノウハウ」・「スキル」の3つが必要です。

では、ひとつずつ、「マインド」・「ノウハウ」・「スキル」をご説明します。

◆「マインド」とは、考え方。

美容でも、お客様にどう向き合うかなどの考え方がサロンワークの成果には大きく関係します。

採用活動のガイダンスにおいても、「学生にサロンのことを説明したい」と考えて対策を練るのと、「学生にサロン見学の必要性を分かってもらいたい」と考えて対策を練るのとでは、当然違ってきます。

◆「ノウハウ」とは、知識。

美容でも、カット技術を支える知識をみなさん持っています。

採用活動のガイダンスでいうなら、「美容学校の先生が、ガイダンスに何を求めているのか」ということなどの知識がないと、プレゼンスキルも独りよがりなものになってしまいます。

◆「スキル」とは、技術。

美容でいうなら、例えば、カットの技術。

これなくして、お客様にスタイルを提供できないですよ。

採用活動のガイダンスでいうなら、プレゼンスキルがその1つになります。

この、「マインド」・「ノウハウ」・「スキル」のそれぞれ3つが組み合わさった状態をガイダンスでつくってもらいたい。

この小冊子は、その為に活用いただければと思います。

●水色の枠線……切れてはいけない要素（文字やロゴ等）をいれる範囲

●ピンクの枠線…仕上がりのサイズ

●みどりの枠線…フチなし印刷にする場合、背景を伸ばす範囲

★★★ PDFに変換して入稿される場合 ★★★

「ヘッダーフッター」画面（カーソルが矢印になる上下の余白の範囲でダブルクリック）と見出しのサイズ線を消してから変換してください

冊子のデータ製作について

- ・ページ数は表紙も含めた数になります
- ・データは1Pごとでも見開きでもご入稿頂けます
- ※見開きの場合はページ順どおりにご作成ください
- ・白紙のページがある場合はコメント欄にご指示ください