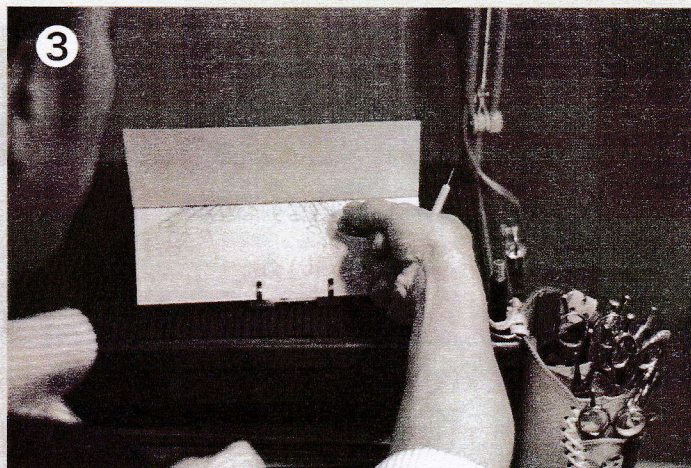
2
バックボードを乗せ髪を振り分ける3
シートスタンドに挟んだループをタイピングペンで取り出す

が変わり、いかにお客様のニーズや悩みを引き出し、納得の行く結果を出してあげるかが必須となっている。これがさらには固定客につながるわけだ。

晃一氏自身、薄毛に悩んでおり、自身も増毛をしていることから、お客様にとって身近なモデルとして、お客様が納得できるまで話を重ね、納得できるポイントを積み重ねた結果、自分なりの接客のノウハウができたこと、晃一氏は笑いながら「薄毛でよかったなあ」と話してくれた。お客様の心に添えて接客ができている実感がその一言に込められているような気がする。