

# メンズパーソナルスタイリスト養成講座



## 第11講 同行ショッピングマスター

# パーソナルスタイリストの活動領域



# パーソナルスタイリストの 活躍シーンとマーケティング

## 【ターゲット層】

- ・対象の年齢層は？
- ・性別は？
- ・対個人 or 企業？
- ・属性は？  
(ex. 若者向け、中高年向け)

## 【やり方・どんなサービス？】

- ・ **同行ショッピング**
- ・ セミナー講師  
(ex. 企業向け、対婚活、シニア向けなど)
- ・ ユーチューバー
- ・ ファッションライター
- ・ 動画講座（企業等へ納品）

## 【認知方法】

- ・ ブログ（アメブロ、ワードプレス、はてなブログ、note など）
- ・ Instagram
- ・ YouTube
- ・ 異業種交流
- ・ Facebook
- ・ ホームページ
- ・ 人の紹介 など

ベースとなる同行ショッピングについて解説していきます。

# 同行ショッピングとは

お客様のご依頼に基づいてスタイリストがショッピングに同行し、ファッション全般のアドバイスをする活動のこと。



# 同行ショッピングの大まかな流れ

(あくまで一例です。やり方は十人十色です。)

1. 初回カウンセリング



2. ファッションリサーチ



3. 同行ショッピング



4. アフターフォロー



# 1. 初回カウンセリング



サイズ、ご予算、目的などはもちろん、お客様と対話することでどのようなキャラクター（性格）なのか、どのようなスタイルを好むのかをヒアリングします。服装の話だけではなく、お仕事の話、家族のことなどを掘り下げて聞いていくと真の目的が見えたりします。

お客様データ表 2019 / 7 / 17

■お名前 ( ) 様  
 ■ご年齢 (40) 才 身長 (181) cm 体型 ( )  
 ■普段の服のサイズ  
 ジャケット (46.M) トップス (M) パンツ (88cm.34)  
 肩幅 (45 cm) 袖丈 (24 cm) 首 (実寸 41cm)  
 ■靴のサイズ (27.5) ... サイコロ 2 1/2  
 ■好きな色 (紺.ベージュ) ■あまり使わないお色 (ベージュ.赤)  
 ■普段のお洋服のスタイル 7 垢抜けた感じ

・ジャケット ... ハンカチ (オフには... クロアトピアズ〜まで上)  
 ・ジャケット (デニムジャケット, 薄生地ジャケット(紺) バイブル(紺系) Fila (黒))  
 ・靴 (サドル、内羽根、ローファー(茶)、足袋、フクロ)  
 ■よく行くお店 (オールスター、... 白系(アパレル))

ヒューズ・ヒューズ、ゴッホ (パインツ、ローファー)、トニール・スカー、VA、H&M

■ファッションのお悩み

ヒューズ・ヒューズ、アパレルに飽きと興味 (色.素材)

■ご希望のスタイル/なりたい像

105円位 (ご予算) ・カズミル 着 (カズミル)  
 ↓  
 ★ (ローグス ↓  
 仕事でも使えたら、何れでも使えたらいい!  
 ビンカガイル (茶系... レザー) )

Royal Styling

## 2. ファッションリサーチ



カウンセリングした情報に基づいてお客様の洋服等の下見を行います。1ジャンル1アイテムではなく、複数のものを押さえて、お客様に選んでもらえるようにします。状況によっては取り置き、取り寄せ手配もこの段階でかけます。

2018.7.9(A) 13:00~  
@402前

〜ITEM LIST〜

	ITEM	BRAND	SIZE	SHOP	PRICE
ジャケット	① ジャケット	74PT-L	48	ハカネテラ	78,000
	② ジャケット	T-Jacket	48	11"-22" NY	54,000
	③ ジャケット	74PT-BEAMA	48	ビーズ	60,000~
シャツ	① ニットカッター	-	48	ビーズ	28,500
	② フロントボタン	-	Morik	16,000	
	③ オープンボタン	トリス	48	15,000	
	④ (墨和)	-	H&L	13,000	
ワイシャツ	① シアワカ	PT子	48	ハカネテラ	26,000
	② シアワカ	GAP	3/2	GAP	2,900
	③ シアワカ	PT	48	ビーズ	24,000
靴	① (墨和) スニーカー	74PT-L	48	岩田屋SF	96,600
	② スニーカー	トリス	48	岩田屋(新SF)	54,000
	③ スニーカー	トリス	48	岩田屋SF	20,000
	④ (墨和) スニーカー	トリス	48	TP	46,000
Tシャツ	① Tシャツ	74PT-L	48	ハカネテラ	46,000
	② Tシャツ	TP	48	TP	28,000
	③ Tシャツ	トリス	48	岩田屋SF	16,000~ 21,000

<402>  
 (ハカネテラ  
 ・11"22" NY  
 ・トリス) 402前  
 <岩田屋>  
 ・SF靴  
 ・SF上服  
 <TP>  
 ・GAP  
 <岩田屋SF>  
 <TP>

# ファッションリサーチを 効率よく行う。

こういうイメージの  
スタイリングをしたいな。



## 【ジャケット】

異なる色、柄のジャケットを数点押さえます。念の  
為、無地ジャケットも念頭に置いておきます。

## 【シャツ】

鎌倉シャツなどの中価格帯～セレクトショップオリジ  
ナル（1,2万円前後）をメインに柄、価格の幅を数パ  
ターン準備しておきます。

## 【パンツ】

同アイテムでもサイズ違いを押さえておきます。  
また、色違いで両方とも試着していただく場合はサイ  
ズを変えて試着してもらおうと時短になります。

（例）

グレーとダークグレーのパンツで検討中の場合。  
グレー→30インチ、ダークグレー→31インチ。

この「サイズ違い試着」は他のジャンルでも使えます。

ショップには「○月○日△時頃に来店します。」  
と伝えておくと親切です。



### 3. 同行ショッピング



サービスの核となる部分です。カウンセリング、ファッションリサーチを踏まえて、お客様と同行ショッピングをします。無駄なく周ることができるように訪れるショップの順番、概ねの時間などを押さえます。

慣れないうちは、一人で全行程を歩いてみるのも良いです。

行くことができなかったショップに取り置き品がある場合は、電話か訪問でキャンセルを伝えます。



# 同行ショッピング時の注意点



- **時間に余裕を持つ。**

→来店ショップ数を考慮して、タイトなスケジュールを組まないよう気をつけます。

- **試着室を占領しない。**

→ご依頼者もショップから見れば一顧客に過ぎません。ご依頼者とスタイリストが試着室を占領してしまうと他のお客様の迷惑になります。

- **適度に休憩を挟む。**

→お客様からはなかなか言い出せないことがあります。トイレ休憩などを適宜入れます。「一旦解散して1時間後に集合」などもアリです。

- **当日の洋服代を最初に伝える。**

→ご依頼者は「いくらかかるんだろう？」と不安に思っています。最初に総額をお伝えします。もちろん予算の範囲内ということも忘れずに。

これらが出来ていないとショップからも好意的に迎えてもらえなくなります。



## 4. アフターフォロー



同行ショッピング後、コーディネートの疑問点、ご感想などをヒアリングします。  
アフターフォローには期間を設けるのもOKです。  
ただの質問期間にするのではなく、購入した洋服の活用例、メンテナンス方法までお伝えすると付加価値が上がります。



# 質疑応答タイム

