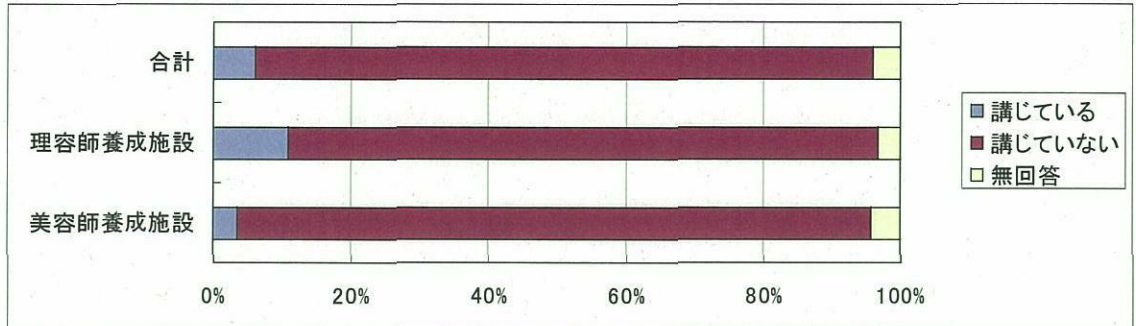


オ 顧客の確保方策

① 養成施設の状況

実務実習生の顧客を確保するための方策について、「講じている」は10件 (5.7%)、「講じていない」は160件 (90.9%) となっている。

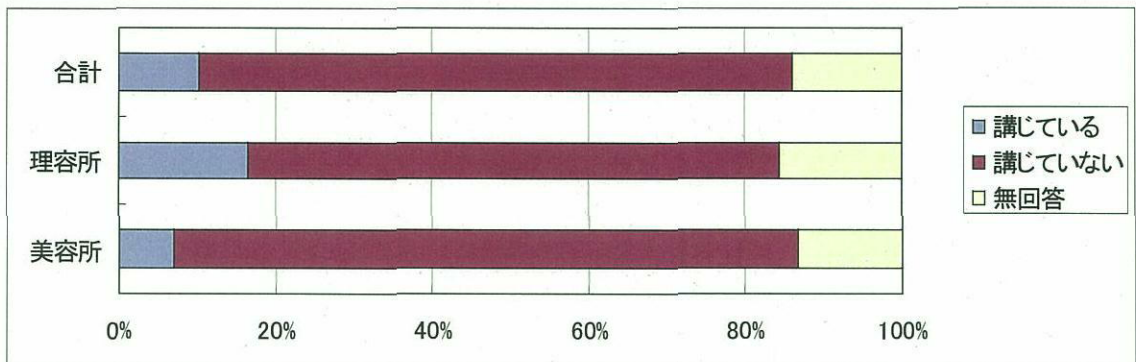


「講じている」とした11件について、その内容をみると以下のとおりとなっている。

| 理容師養成施設 | 美容師養成施設 |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○保護者等へのお願い ○当所理容所においての実務実習であるため ○モデル計画表を作成 ○店への働きかけ ○予約により確実に実施 ○学校関係者の来店 | <ul style="list-style-type: none"> ○保護者への協力要請 ○接客マナーの重点的指導 ○自主的、積極的な顧客へのアプローチ |

② 理容所・美容所の状況

実務実習生の顧客を確保するための方策について、「講じている」は36件 (10.7%)、「講じていない」は252件 (74.8%) となっている。



「講じている」とした36件について、その内容をみると以下のとおりとなっている。

| 理容所 | 美容所 |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ○何らかのお礼 ○親類、友人、知人等にお願いする ○スタッフの協力 ○自分の判断 ○接客・マナーの勉強 ○モデル表の作成 ○モデルをお願いする ○実習生であることを明確にする | <ul style="list-style-type: none"> ○お店のスタッフがモデルになる ○名前を覚えてもらう ○受入の意思表示をしている ○補佐的な仕事を多くさせるようにしている ○タウン情報誌・店内ポスターの掲示 ○自己に積極的にアプローチさせる ○常連客、知人、友人に協力してもらう ○無料でモニター客になってもらう |