

サロンの倒産

ご存知の方も、多いと思いますが、
又、大手エステサロンが「倒産」しました。
「**グレース.ワコー**」と言う、有名だったエステティックサロンです。

もともとは、「**ジェット.スリム**」だったエステティックサロンです。

全国の「**ジェット.スリム**」を買い取ったのが「**グレース.ワコー**」ですが、このたび経営難から「倒産」しました。

このように、大手チェーン店の倒産は、新聞紙上にも掲載されるので、目に尽きますが、中堅のサロン(10数店舗の展開サロン)は、新聞にも載らないので、良く分かりません。

いつの間にか、閉店していた～って事が多いですね。

どちらにせよ、この「不景気」だし、会社経営だから「倒産」が、全くない！とは言いきれませんが、
(クリニックでも、1年間に50件以上の倒産があります)
そこの「エステティックサロン」に、通っていた「お客様」は、「**美容難民**」になります。

放漫経営だったか？と言うとそうでもないようです。

実際は、施術金額を他店との価格競争において、「安く」し、高額な機械を購入して、お客さんを広告で、呼び集める。

沢山、集めないと、機械代金の償却、従業員の給与、家賃、を払えなくなります。

さらに、このたび、法律で「一度に契約できる金額」、が縮小した事が大きな要因だったと思われます。
どういう事かと言うと、今までは100万円くらい(当院はそもそも、こんな高額な金額設定がないので、**ぴんっ！と来ませんが・・・【苦】**)、の契約が、一度にできたのが、確か、数十万円に縮小したはずですが、
その為、収益が縮小し、経営難に陥ったようです。

「ラ・パルレ」も、そのような経緯で、「営業停止処分」が下りましたね。

安易に、「安い!!!から～」と言う理由だけで、サロン選びをするのは、どうなのでしょう？

確かに、「安い」にこしたことはありません！

でも、広告上で「お試し 円」(最近では、**わき脱毛3年間9,900円**)と言うのを、目にしました)、ととても安い金額で、書かれていても、実際には「契約時」に、高くなる！と言う事も良く、耳にします。

どちらにせよ、「美容難民」が出ないように、しないと、「美容」に関しての「不信感」が膨れ上がるだけです。