

2017年2月24日

## **cabic「美容部員」派遣スタート！** **～需要増！セルフ販路の美容部員～** **cabicだからできるセルフ販路に強い美容部員派遣**

セールスプロモーション人材サービス事業を行っているcabic株式会社（本社京都市中京区、代表取締役社長：岡野泰也）では、店頭での商品訴求・実演などを伴う推奨販売事業を展開しております。

元来cabicでは試食・試飲販売を伴う飲食品や日用品の販売を得意としていますが、この度、親会社である株式会社メディアフラッグ（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：福井康夫）での美容系推奨販売のノウハウを引き継ぎ、cabicでも美容部員派遣をスタートさせました。今回は、cabicにおける美容部員派遣の強みをご紹介します。

### ◆ **cabic美容系推奨販売案件 サービス概要**

- 美容部員派遣・・・適材適所の人選を行い、売り場での接客・販売を実施します。
- 事務局・・・企業様・店舗・美容部員をつなぐハブとしての役割りを果たし、稼働管理全般を担います。
- 専任トレーナーによる研修・・・現場経験の豊富なトレーナーが学術研修から実地研修までを一貫して行います。

### ◆ **cabic美容部員の強み ～セルフ販路に強い美容部員像～**

#### ■**キャッチ力**

##### **cabicには食品・飲料・日用品の実演で鍛えられたお客様へのアプローチ力があります。**

お客様に声をかけ、キャッチし、接客に持ち込む積極性が備わっています。これまでの美容部員は「待ち」の姿勢であることが通例でした。しかし、今日アウトソースの現場として主となるのは「セルフ販路」です。セルフ販路で「待ち」の姿勢では接客のチャンスすら掴めず、販売もできません。これからの美容部員に求められるのは、接客に持ち込むためのキャッチ力です。

#### ■**コミュニケーション能力**

##### **お客様との距離を瞬時に縮められる適度な親近感と対話能力に長けた人材が多く在籍しています。**

今や美容部員は百貨店カウンターだけではなく、バラエティショップや量販店など、よりお客様の生活に密着した売り場で活躍しています。このような売り場では、カウンターへの着座は無く、お客様も美容部員も立ったままです。極的傾聴に基づき、お客様の「知りたい！」にピンポイントで応えられるセンスとスキルそして適度な親近感が必要です。

#### ■**適材適所のパフォーマンス**

##### **イベントからコンサルティングまでお任せください。**

メーカー様・企業様がどのステップにいらっしゃるのか？何にウエイトを置きたいのか？によって入店時の美容部員の動き方が変わります。そして、研修方法も違います。企業様のマーケット戦力に合わせた人選・配置・研修を実施することで、多種多様な現場対応、ブランドの成長に応じたシフトチェンジも可能です。

◆ **cabic美容系推奨販売 多様な対応例**

cabicでは、まずはメーカー様・企業様からの緻密なヒアリングから始めます。  
 今後のマーケット戦略・理想とするブランディングなどを共有させていただき、人選・研修と進めていきます。  
 ブランドのステップ・成長とともに、それに応じたご提案や現場でのパフォーマンスをご提案します。  
 長くお付き合いすることで、より確かなブランドの流通活性へ繋がります。

### ブランド成長ステップイメージ

どのステップのブランドでも美容部員派遣が可能です。

イベントからコンサルティングまで  
すべてcabicにお任せください

---

### Cabicの人選と研修

ステップ・ウェイト	現状・ご要望のヒアリング内容例	重視するスキル	重視する研修内容
例1 認知拡大	<p><b>流通初期</b> まずはブランド名を覚えてもらうところから始めたい。</p> <p><b>新商品の発売イベント</b> 告知をメインにプロモーションをしたい。</p>	対話力	“1対多数”のアピール方法とトークスキルの習得 簡潔で魅力的なトークテクニックの取得 有効なサンプリング活動のコツを理解する
例2 啓蒙活動	<p><b>発売から数年</b> 認知はついてきた。 製品の良さをもっと多くお客様に伝えて拡販したい。</p>	対話力 適応力	製品特徴の正しい理解 魅力的なトーク展開のテクニックの習得
例3 売上 拡大&定着	<p><b>市場では中堅以上</b> 顧客囲い込み、新規客獲得を合わせて 売上の定着と拡大を目指したい。</p>	迅速力・適応力 分析力・対話力	化粧品全般の正しい知識の習得 豊富で実行のある商品知識の習得 高いコンサル&クロージング力の育成

**短期戦・長期戦にかかわらず、美容部員のご用命は、メディアフラッググループのcabicへ！**

◆ **cabic株式会社概要**

社名 : cabic株式会社  
 事業内容 : セールスプロモーション人材サービス (試食試飲販売・推奨販売・マネキン・デモンストレーター)  
 設立 : 1986年7月  
 資本金 : 87百万円(株式会社メディアフラッグ90%保有)  
 代表者 : 代表取締役社長岡野泰也  
 本社所在地 : 京都市中京区烏丸通六角上ル饅頭屋町617六角長谷ビル8階  
 従業員数 : 25名 (2016年1月1日現在)  
 WebURL : 企業様向サイト <http://www.cabic.jp> 求職者向サイト <http://cabic.net/>

■本件に関するお問合せは次のご連絡先にご連絡ください。

cabic株式会社 広域営業部  
 TEL:075-257-6868/ FAX:075-211-2647 / E-mail:info@cabic.net