

もともとはサービス業をされていたのだとか?

技術職の中に「接客」を取り入れる

もともとは移動体通信業界で12年間勤務し、接客や店舗マネジメントなどの幅広い業務を経験させていただきました。当時から「いつか起業をしたい」という想いがありました。

トリミングの世界に興味を持ったのは、自分自身が犬を飼つていて、お世話になっていたためです。利用していたサロンには満足していましたが、よりお客様との関係を大切にしたサービスができるのではないかと考え、2012年に開業。17年9月1日に株式会社化へといたしました。

集客のために行ったことなどを聞かせてください

今後どのように展開していくみたいです

今後は龍ヶ崎市内に限らず、取手市など近隣の地域も視野に入れて、店舗を増やしていきたいです。私はトリミングができないので、資格保有者のスタッフがいるけれども、経営が成り立つません。私の考え方を共有できるスタッフも増やしていくといいます。

た。そこで、集客のために折り込みチラシやSNS広告を出してみました。すると、お客様がお店の存在を知るきっかけ、来店される方の年齢層が分かつてきたのです。今は集客だけではなくお店のことを伝えるため、紙媒体での宣伝を定期的に行っています。



「ポジティブシンキング」

私は、理詰めで考えるタイプで仮説を立ててから行動に起こすことが多いのですが、仮説と実証が異なることもあります。そんなときでも「何とかなる」とポジティブシンキングでお客様とスタッフを大切に頑張っていきたいです。



株式会社レガニスター
ドッグサロン&ホテルNOSCA

代表取締役 山中 涉さん

CORPORATE INFO.

龍ヶ崎市松葉5-10-1
ベルセーヌ松葉1-C
Tel. 0297-85-3556



動物取扱業登録 保管 茨城県第2213号
平成29年9月27日～平成34年9月26日
株式会社レガニスター