

オフィスユースフル プロデュース！

初めての方でもわかる！小規模サロンの

増客応援 スクール

小規模サロンだから出来る『強み！』があります。

自店の
強み作り

集客方法

リピート
定着

基本マーケ
ティング

美容業界のマーケティング情報が大手サロンに一極集中するなか、小規模サロンがそれを後追い

していくもなかなかお客様を増やすことは出来ません。ブルーオーシャンの戦い=いわゆる『確固たる自店の強み』を早期に作り上げ、戦略を立てて頂ければ、小規模サロンにもまだまだビックチャンスがあります！ そこでこの度、『マーケティング』・『強み作り』・『IT等集客方法』・『リピート定着方法』を段階を経てじっくりと学んで頂き、結果を残して頂くための全6回スクール（ティーチング＆ワークショップ）を、自身も小規模サロンの経営者であり、独自のIT戦略で1,000万以上の売上げUPに繋げた『SHINE SPIRITS 生多 謙一氏』と、26年の美容ディーラー業で過去100サロン超のサロンミーティングに参画し、繁盛サロンの成功事例ノウハウを数多く持つ、現在は美容室専門のコンサルタントとして活躍している『オフィス ユースフル 代表 鍛冶 泰明氏』が増客応援ノウハウをお伝えします。



受講費 6回コース ¥30,000（税込）【単回受講 1回 ¥6,000（税込）】

各講習会後に情報交換、質疑応答なども兼ねまして『受講者懇親会（自由参加）』も予定しております。（別途 ¥3,500）

全6回『増客応援スクール』日程 & 講習内容

第1回 『マーケティング & 強み作り』

6月18日（月） 異業種のマーケティングの考え方を学んで頂き、自店に『本当に必要な強み』は何か？を導き出します。

第2回 『IT等を最大活用した集客成功術』

7月21日（月） ITを中心とした新規集客成功サロンの実例をもとに、自店で明日からできる具体的集客プランを作成します。

第3回 『リピート定着対策.1』～ファン客カルテ管理の実践～

8月25日（月） アナログカルテ整理の重要性を学んで頂き、より明確なお客様定着イメージをワークショップします。

第4回 『リピート定着対策.2』～お客様感動から絶対ファン客へ～

9月22日（月） 新規定着成功サロン例を参考に、お客様が3回ご来店までにどれだけ感動を与えるかを自店に置き換え深考します。

第5回 『これからの時代に必要で押えてべきポイント』

10月20日（月） 美容人口減少時代の今、しっかり準備しておかなければいけないポイントをお伝えさせて頂きます。

第6回 『新規客から生涯顧客へ』+実践結果報告会

11月17日（月） 第5回迄に実際に自店で実践された増客活動の結果報告をもとに生涯顧客を作る方法と総括をさせて頂きます。