

小さな繁盛サロンの作り方

既存客対応



サロンの売上が上がらない4つの理由

- ✓ 新規のお客様が集まらない!
- ✓ 客単価が上がらない!
- ✓ 来店サイクル(来店頻度)が遅い!
- ✓ 既存客が流出している!

資金力がなくても繁盛サロンになった、リアルな成功事例とは?

- 心理学から学んだ固定客にする接客術とは!
- 女性技術者には珍しく、男性客比率4割
- 基本メニューを4,200円から6,300円へ一気に値上げをしてもなぜ数字を落とさないのか!
- 総客価12,000円(相場の2倍)で予約の取れないサロンになったのか!
- 何の商売をしても潰れると噂になるほど悪い立地条件でも!
- 一人月間売上120万円越えも!
- 来店サイクルを平均50日に整えた方法とは!
- 独自で生み出した業界絶賛の「つなぐカルテ」とは?
- 全メニュー高料金にも関わらず、一般所得層をターゲットにできたのはなぜ?

サロン業界は完全なオーバーストア状態です。そしてどんなに素晴らしいサロンでも、失客ゼロというサロンはありません。そんな中、売上を上げる為に何をすべきか。多くの課題がありますが、売上を上げる為に何が重要かという“基本”を知れば、優先順位がわかります。セミナーでは売上を上げる“4つの基本”とさらに“既存客の固定化=失客防止”にフォーカスし、繁盛サロンの作り方をお伝えします。

日時 2017/06/20 TUE.13:00-15:30
会場 株式会社フジシン 本社 FASTAⅡ
 東京都新宿区住吉町8-12 TEL 03-3357-4141 FAX 03-3357-4142
定員 30名 **対象者** オーナー、幹部、店長 **持ち物** ノート・筆記用具
受講料 お取引サロン様 3,240円(税込) 一般サロン様 3,780円(税込)
講師 理美容サロンプランナーK 迫田恵子氏

元オーナースタイリスト。“小さなサロン”に特化した経営戦略でひとり月売上120万円越え・客単価12,000円越えなど繁盛店と躍進させていたが持病の悪化により100人以上予約客を残し休業。現在は、自身の成功事例を基に“小さなサロンの売上アップ家庭教師”として経営者300人以上担当し、月35万円以上売上UPに成功したサロンなど多数。サロン経営専門誌経営コラム担当。

出版著書【小さなサロンだからできる極上のサービス
 ~予約の取れない繁盛サロンはこうやってつくる!明日から誰でもすぐ実行できるレシピ満載!~】



主催 F's GROUP



地下鉄都営新宿線曙橋A2出口徒歩1分●横浜方面からお越しの場合:横浜駅よりJR湘南新宿ラインにて新宿駅下車。都営新宿線に乗り換え「曙橋」駅下車。●千葉方面からお越しの場合:千葉駅よりJR総武線にて馬喰町駅下車。都営新宿線(馬喰横山駅)に乗り換え「曙橋」駅下車。●埼玉方面からお越しの場合:大宮駅よりJR埼京線:湘南新宿ラインにて新宿駅下車。都営新宿線に乗り換え「曙橋」駅下車。
 ※駐車場はございませんので、公共交通機関をご利用ください。

※お申込み後のキャンセルの場合、以下のキャンセル料を頂戴します。
 ●講習日の11日前迄:なし ●10~5日前:講習料金の20%
 ●4~2日前:講習料金の40% ●前日~当日:講習料金の100%

✕キリトリ線

F's 2017.6.20 小さな繁盛サロンの作り方

サロン名	TEL () -
住所	
フリガナ	フリガナ
受講者名	受講者名

本紙でご記入いただく個人情報、弊社にて厳重に管理し、本セミナーに関わる目的にのみ使用させていただきます。お申し込みは担当営業までお願いいたします。