

最短
最速で

1店舗

年商

8,000万円を達成したい経営者必見!

あなたのサロンは順調に売上を上げていますか?

現在のエステ業界は昔のように広告を出せば集客ができて、見込みの高いお客様が来てくれる時代では無くなりました。

一方で順調に売上を上げ、出店を続け企業成長をするサロンもあります。この違いはエステサロンの成功パターンを知っているかどうかなのです。これからのエステサロンの成功パターンを知らなければ順調な経営は難しいでしょう。

今回開催します1日限定の特別セミナーでは、最短・最速で年商8000万円を達成する店舗を作る為に必要なすべてのことをお伝えするセミナーです。特別ゲストの株式会社ヴィーナスの遠藤氏からの成功体験はもちろん、全国50社以上のクライアント様から導き出したエステサロンの成功事例を大量に交え、最短・最速で成功する方法をお伝えします。普通の個人エステサロン様でもやり方次第で地域一番店になることは可能なのです。是非皆様のサロンの業績が向上する経営のヒントをお伝えできればと思っております。皆様とお会いできることを楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所
痩身エステチーム
チームリーダー/シニア経営コンサルタント

楠本 文哉

講座	講座内容
第1講座 13:00~13:40	2019年のエステ業界の時流とこれから生き残るエステサロンに必要なこと セミナー内容抜粋① 2019年度成功するエステサロンが取り組むべき痩身市場 セミナー内容抜粋② 単店舗8,000万円を実現するための痩身エステ専門店のビジネスモデルとは セミナー内容抜粋③ 2019年度成功するエステサロンが実施する集客方法の答えとは 株式会社船井総合研究所 痩身エステチーム チームリーダー/シニア経営コンサルタント 楠本 文哉
特別ゲスト講演 第2講座 14:00~14:50	サロン・ド・ヴィーナスが単店舗8,000万円を達成した理由 セミナー内容抜粋① 2019年度成功するエステサロンが取り組むべき痩身市場 セミナー内容抜粋② 単店舗8,000万円を実現するための痩身エステ専門店のビジネスモデルとは 株式会社ヴィーナスハーツ 代表取締役 遠藤 友子氏
第3講座 15:00~16:00	サロン・ド・ヴィーナスが成功した理由を徹底公開 痩身エステ専門店で成功するために必要なこと セミナー内容抜粋① 1スタッフ生産性160万円を超えるサロンの教育システムとは セミナー内容抜粋② 月間50名を超える新規集客を実現するための方法とは 株式会社船井総合研究所 痩身エステチーム 植山 望月
第4講座 16:10~16:30	本日のまとめ:明日から成功するエステサロンに変革するために 株式会社船井総合研究所 痩身エステチーム チームリーダー/シニア経営コンサルタント 楠本 文哉

講師紹介



株式会社船井総合研究所 痩身エステチーム チームリーダー/シニア経営コンサルタント 楠本 文哉

船井総合研究所の中で最もエステ業界に精通し、船井総研の中でもエステ業界のクライアントを最も多く持つエステ専門のコンサルタントである。得意とするテーマは、「WEBを活用した集客の最大化」「エステ事業への新規参入支援」である。

現在は、年商2,000万円の企業から年商30億の企業まで、年間250回を超える個別コンサルティングを全国で行っている。



株式会社船井総合研究所 痩身エステチーム 植山 望月

痩身エステの現場知識は船井総研一。その知識を生かし、東北から九州まで全国のエステサロンのコンサルティングを行う。特に専門とする分野は成約率アップ。数々の繁盛店への調査を通して培ったノウハウを元にマニュアル等のツールを作成、教育体制を整えることで業績向上のお手伝いをする「成約率アップコンサルタント」として定評がある。



Funai Soken

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

船井総研オフィシャルサイト <https://www.funaisoken.co.jp/>



毎年50名様限定

エステティシャンを簡単に育成したい経営者様へ

2019年
5月27日(月)
in 東京

2019年度
1番の成功事例セミナー



なぜ「サロン・ド・ヴィーナス」は
単店年商8,000万円を
達成することができたのか?

1スタッフ月間
売上平均160万超



1日限りの特別セミナーがついに開催

「新規集客」「人材教育」「人材採用」の課題・・・
どんなサロンでも単店年商8,000万円を超えるために
必要なすべてのことがわかる成功事例セミナー

サロン・ド・ヴィーナスとは?

サロン・ド・ヴィーナスは路面店4店舗・別ブランド「H×H」1店舗、スポーツジム併設店舗6店舗を展開し、年商7億円を超えるエステ業界でも言わずと知れたエステ企業。1スタッフ売上160万円を超えており、技術力はエステティックグランプリ全国2位でも受賞する実力派サロン。

詳しくは裏面へ



株式会社ヴィーナスハーツ
代表取締役 遠藤 友子氏

東京

2019年5月27日(月) 13:00~16:30 株式会社 船井総合研究所 東京本社

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 担当:天野

痩身エステ専門セミナー2019

TEL.0120-964-000

平日9:30
~17:30

お問い合わせNo. S044714

FAX.0120-964-111

24時間
対応

大型休暇のため、4月26日 17:30~5月7日 9:30まで電話がつながらなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。5月7日 9:30以降にご連絡いただきますようお願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 044714

なぜ

2019年1番の船井総研主催エステセミナー “サロン・ド・ヴィーナス”は単店年商8,000万円を達成したのか？

サロン・ド・ヴィーナスが 単店年商8,000万円を実現した成功ポイント

成功ポイント①

顧客満足度



エステティックグランプリ全国大会2位の
実力派サロン。スタッフ教育・マネジメント
の秘訣も大公開

成功ポイント②

少人数・高回転 メニュー



1スタッフ生産性150万円超え。
少人数のスタッフでも売上を出し続ける
仕組みの秘訣

成功ポイント③

結果の高い 痩身メニュー



痩身メニューだけでもリピート率70%超え。
痩身メニューを使用した結果の
メニュー組みも公開

普段は絶対聞けない

サロン・ド・ヴィーナスの成功理由を限定大公開

成功ポイント④

導入痩身機器の 選定



痩身機器メーカー直営サロン。
成長する痩身市場では、勝ち抜く痩身機器
の選定が成功の秘訣

成功ポイント⑤

痩身メニューの 一番集客



痩身メニューで集客特化。
2ヶ月で新規集客数が1桁台から数十名
以上来店するサロンへ変化

成功ポイント⑥

痩身契約率UPの マニュアル化



契約率50%に向けたカウンセリングの仕
組み化。最新サロンが取り組む動画カウ
セリング教育とは！

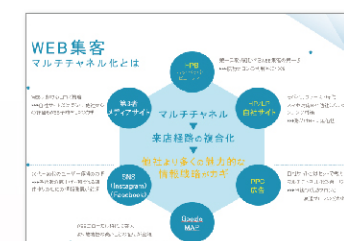


船井総研からの2019年 成功するサロンのポイント解説

エステサロンの2大課題

①新規集客

セミナー限定効果事例



- 3ヶ月で新規集客200%UPのこれからの
エステサロンで求められるマルチチャネル戦略



- 1スタッフ売上100万円以上実現。
停滞エステ市場の中でも、成長市場「痩身市場」で
勝ち抜くためのメニュー構築

②契約率

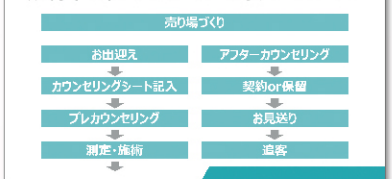
セミナー限定効果事例

- 短期間で成約率を倍増させるトークマニュアル・
カウンセリング教育体制の34の秘訣

成約率に関わる34のチェック項目
自サロンではどれだけでできていますか？

項目	チェック項目
1	来店予約の電話応対
2	来店時のウェルカム
3	カウンセリングの導入
4	カウンセリングの進め方
5	カウンセリングのゴール
6	カウンセリングのフォローアップ
7	カウンセリングの記録
8	カウンセリングの振り返り
9	カウンセリングの改善
10	カウンセリングのモチベーション
11	カウンセリングのスキルアップ
12	カウンセリングのチームワーク
13	カウンセリングのコミュニケーション
14	カウンセリングの信頼構築
15	カウンセリングの顧客満足
16	カウンセリングの顧客ロイヤリティ
17	カウンセリングの顧客紹介
18	カウンセリングの顧客継続
19	カウンセリングの顧客解約
20	カウンセリングの顧客再訪
21	カウンセリングの顧客リピート
22	カウンセリングの顧客アップセル
23	カウンセリングの顧客クロスセル
24	カウンセリングの顧客紹介
25	カウンセリングの顧客継続
26	カウンセリングの顧客解約
27	カウンセリングの顧客再訪
28	カウンセリングの顧客リピート
29	カウンセリングの顧客アップセル
30	カウンセリングの顧客クロスセル
31	カウンセリングの顧客紹介
32	カウンセリングの顧客継続
33	カウンセリングの顧客解約
34	カウンセリングの顧客再訪

成約率を高めるために必要なこととは



- 契約率UPの最前線ノウハウ！
再現率の高い動画マニュアルの活用方法事例大公開

サロン・ド・ヴィーナスも実際に使用中 業績UPツールもご用意しています

当日ご来場特典

当日ご来場特典



カウンセリング
マニュアル



スタッフ教育
マニュアル



クロージング回答集



WEB集客マニュアル

開催要項

日時・会場	東京会場 2019年 5月27日(月)	(株)船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より 徒歩1分	開催時間 開始 13:00 ▶ 16:30 (受付12:30より) 終了 16:30 諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。 また最少催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。尚、中止の際、交通費の 払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。
受講料	一般企業 税抜 40,000円(税込 43,200円)／一名様 ※ ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。 ●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 ●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申込みを 取消させていただきます。●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。 それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究 会にご入会中の企業様です。		
お申込方法	【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。 【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。お振込みいただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、 下記担当者までご連絡ください。		
お振込み先	下記口座に直接お振込みください。 お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785775口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨセミナーグチ お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。		
お問合せ	明日のグレートカンパニーを創る 株式会社 船井総合研究所 お申込専用 TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) FAX 0120-964-111 (24時間対応) ●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:楠本 FAXは24時間受け付けております。※ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 「大型休暇のため、4月26日17:30~5月7日9:30まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。5月7日9:30以降にご連絡いただきますよう お願いいたします。なお、FAXは24時間受け付けております。」		

瘦身エステ専門セミナー2019				FAX:0120-964-111			
お問い合わせNo.S044714				担当:天野 宛			
フリガナ				フリガナ	役職		年齢
貴社名				代表者名			
貴社住所	〒	一		フリガナ	役職		
				ご連絡 担当者			
TEL	()			E-mail	@		
FAX	()			HP	http//		
ご参加者 氏名	1	フリガナ	役職	2	フリガナ	役職	
	3	フリガナ	役職	4	フリガナ	役職	

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、繁忙期における売上最大化や遊休地活用真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのような悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください】

瘦身エステ経営研究会に無料でお試し参加できます。(どちらかに ☒ をつけてください) ※セミナーご参加企業様に限る	
瘦身エステ経営研究会の無料お試し参加を希望する(6月17日@東京) ☐ 希望する ☐ 希望しない	
上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに ☒ をつけてください)	
☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。(先着5名) ☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)	
ご入会中の弊社研究会があればチェックをお付けください。	
☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各業種別研究会(研究会)	お申し込みはこちらから

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

検