

最短
最速で

売れるエステティシャンを育成したい経営者必見!

特別講座

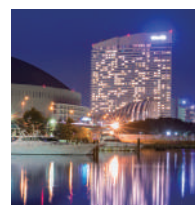


特別ゲスト講師

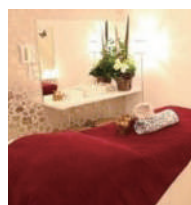
ディア・ヒロイン株式会社
代表取締役 柳田 依璃氏

ディア・ヒロイン株式会社とは?

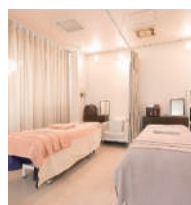
福岡県の競合サロンが150店舗を超える激戦区でエステサロンを4店舗を展開。年商は2億円を超え、2019年にはホテル内SPAを、2020年春には商業施設内にサロンを出店するなど積極的な展開を実践。出店に伴い、人材教育・働きやすい環境づくりにも力を入れ、サロン平均成約率は60%、またForbs Japanによる「2019年度女性が活躍する企業」全国第2位を獲得するなど業界団体でも注目されているエステ企業である。



ラグジュアリースパ
SOMNIA



フェイシャル
Ecru



ボディ
SOMNIA



フェイシャル
SLOWSPA



Miranda

講座

セミナー内容

第1講座

13:00~13:40

時流講座:エステ業界の時流と今求められるサロンの人材教育システムとは

セミナー内容抜粋①

2020年押さえておくべきエステ業界の時流

セミナー内容抜粋②

エステティシャンの生産性UPに向けた成功する人材教育のポイント



株式会社 船井総合研究所
ビューティグループ 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も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2000万円の企業から年商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。

特別ゲスト講演

第2講座

14:00~14:50

本セミナー限定! 契約率60%を超えるサロンの人材教育大公開

セミナー内容抜粋①

2020年伸び続けるサロンに必要な人材教育とは

セミナー内容抜粋②

契約の苦手なエステティシャンの売れるスタッフに! 成約率をあげた6つのポイント



ディア・ヒロイン株式会社
代表取締役

柳田 依璃氏

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗720万円を超える地域1番レベルのサロンに成長。現在は、新しい市場である痩身市場への積極的な展開で、3か月目でスタッフ2名で月商360万円を超えるなど、新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティワールド(ジャ)Cでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを経営している。

第3講座

15:00~16:00

ディア・ヒロインが成功した理由を徹底解説! 売れるエステティシャンを育てる人材教育で必要なこと

セミナー内容抜粋①

2か月で成約率30%→60%に! 教育スピードを早める商品・メニュー設計とは

セミナー内容抜粋②

生産性120万円のスタッフを育てる教育の仕組みとは

セミナー内容抜粋③

勤続10年以上! モチベーションを維持しスタッフが辞めないサロンを作る社内制度とは



株式会社 船井総合研究所
痩身エステチーム

植山 望月

現在はエステサロンのコンサルティングを専門とし、業績アップの提案を行っている。数々のエステサロンでの調査を実施し、現場経験では船井総研No.1を誇る。「お客様だけでなく、社長、社員が幸せになれるサロン」をテーマに、様々な方面から業績アップのサポートをする完全現場型コンサルタント。コンサルティングを通じて「お客様(エンドユーザー)の人生を豊かにする、如いては人生を幸せにするグレートカンパニーを創出し、支援する」をモットーに徹底したサポートを行う。

第4講座

16:00~16:30

まとめ講座:本日の学びをもとに明日から成功するサロンに変革するためのポイントを大公開

株式会社 船井総合研究所
ビューティグループ シニア経営コンサルタント

楠本 文哉

WEBからもお申し込みいただけます!



右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/055299>



採用・教育にお困りのエステサロン様へ

経営者・経営幹部様 限定セミナー

参加
特典

全11ページ
クローージング回答集



全31項目!
営業力チェックリスト



Forbs Japan2019年

女性が活躍する企業第2位のエステサロンが実践する

1スタッフ生産性
月商200万円

高い販売力 高い定着率

平均勤続年数
6年

エステティシャン 教育方法

即戦力 入社わずか1か月で100万円

高生産性 全店1スタッフ生産性160万円

高成約率 新規コース成約率60%

高単価 平均コース契約単価20万円

高定着 平均勤続年数6年



ディア・ヒロイン株式会社
代表取締役
柳田 依璃氏



成約率30%のエステティシャンがたった2か月で成約率60%に!
契約が苦手なエステティシャンを
売れるエステティシャンに変えた6つの秘訣とは

東京 2020年3月27日(金) 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

エステサロン2か月で2倍!!契約率UPノウハウ大公開セミナー

お問い合わせNo.S055299

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間 対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:日田 内容に関するお問合せ:植山

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。) → 055299

ディア・ヒロインが行う取り組みとは？

本セミナー限定 6つのノウハウ全て大公開!!

ノウハウ
1

即戦力! 1か月で
売れるエステティシャンを育てる**教育マニュアル**

人材の早期育成を可能に!最新サロンが取り入れる動画マニュアル



ノウハウ
2

4店舗全店で1スタッフ
生産性120万を達成する**スタッフマネジメント**

モチベーションを高め、高い生産性を保持するための方法とは



ノウハウ
3

未経験者でも契約率60%を実現する
カウンセリング方法・カウンセリング教育

カウンセリングの仕組化。複数店舗経営するサロンが取り組むカウンセリング教育とは



ノウハウ
4

平均コース契約単価20万円達成!
契約単価をあげる**コース・メニュー設定**

お客様のニーズにあわせたコース・メニュー構成で平均コース契約単価20万円を実現!



ノウハウ
5

月間平均物販売上
230万円を作る**顧客管理方法**

キャンペーン月には物販売上500万円も!物販が売れる仕組み作りを徹底解説



ノウハウ
6

平均勤続年数6年!
辞めないスタッフを作る**社内制度**

勤続年数10年以上のスタッフも多数在籍するサロンの秘密とは



実際にサロンで使用されている明日から使える
ツール・マニュアル類を全て大公開!

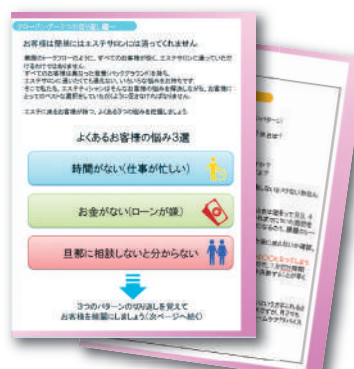
セミナー
限定公開

当日ご来場特典



営業力チェックリスト

当日ご来場特典



クロージング回答集



スタッフ教育マニュアル



カウンセリング
動画マニュアル

2020年のエステティック業界動向! “人材教育” これからのエステ経営の鍵を握るのは

エステティックサロンの市場規模は3千6百億円弱。近年微増傾向であるものの、人材確保の難化、また周辺美容サービスやホームケア化粧品の市場との競合激化により、**既存店舗の収益性をいかに高めていくかが、これからのエステサロン経営における重要課題**となってきました。特に労働人口が大幅に減少している日本では、採用環境が現在より良くなることはありませぬ。これまでの、競合(外部環境)を意識した経営から、より人に特化した経営が必要になってきます。つまり、サロンの中でいかに売れる仕組みを作り、売上を上げられるスタッフをどう育成していくか、「**人材教育**」が今後のサロンの成長を左右する重要なカギとなってきます。

脱!非戦力期間を
①**早期デビュー**

高成約率×高単価
②**高生産性**

辞めないスタッフ作り
③**高定着率**

たった2か月で成約率**30%→60%**
全店で**生産性120万円**達成できた理由とは



働き方・教育の見直し
業績向上のきっかけに

柳田氏 創業当初は1人でサロン運営をしていましたが、1人の限界を感じ従業員の採用を始めました。しかし、マネジメントの経験はなく、スタッフ個人の能力に頼った運営をしていました。サロン数3店舗(スタッフ数15名を超えたものの、当時のマネージャーとスタッフ間で問題発生、一斉にスタッフが離職し、生産性が大きく落ちました。これをきっかけにスタッフの働き方・教育を見直し、これが業績向上の大きなきっかけになりました。

現在、全店舗で高い成約率・生産性を達成されていますが、当初はどのような状態でしたか？

エステサロン経営者が
注目する人材育方法とは



ディア・ヒロイン株式会社
代表取締役
柳田 依璃氏

2019年11月開催 繁盛店視察ツアーにて

時代に対応した人材教育、
サロン構築により即戦力を育て勝てる企業に

スタッフ個人の能力に依存しない
売れるサロン作りを

とに焦点が向いてしまいがちですが、**サロン自体を売れる体制に整えたこと**で大きく成約率は変わっていききました。今後は更なる企業の成長のために独立支援制度や、ホテルSPAへの展開、また今年五月には商業施設への出店を予定していますので、社員がよりやりがいを感じながら生産性を高めていける環境づくりに注力したいと思います。

柳田氏 人材教育において特に重要だと感じるのは「**売れるサロンの仕組みを作る**」ということです。エステサロンはどうしても属人的になつてしまふ傾向がありますが、「エステティシャンを育てるのはサロンの責任である」ということは常に意識するようにしています。その上で、大きく変えたのは①**商品・メニュー設計**②**教育の仕組み**③**独自の社内制度**の3つです。成約率アップという「どのよう」にスタッフを育成するのか」ということ

働き方・教育の見直しによって、業績が上がったとのことですが人材教育にあまり具体的に意識されていたことは何でしょうか？

エステサロン2カ月で2倍！契約率UPノウハウ大公開セミナー

▶ セミナー講座内容 13:00～16:30（受付開始12:30～）

第一講座 「エステ業界の時流と今求められるサロンの人材教育システム」

担当講師
株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ
シニア経営コンサルタント 楠本 文哉

ゲスト講座 「契約率60%を超えるサロンの人材教育大公開！」

ゲスト講師
ディア・ヒロイン株式会社
代表取締役 柳田 依璃 氏

第三講座 「売れるエステティシャンを育てる人材教育で大切なこと」

担当講師
株式会社 船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ 植山 望月

まとめ講座 「本日のまとめ」

担当講師
株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部
ビューティグループ
シニア経営コンサルタント 楠本 文哉

▶ セミナー開催概要

東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月27日(金)

<会場所在地>

〒100-0005

東京都千代田区丸の内1-6-6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]

※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、中止させていただく場合がございます。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。

▶ ご参加料金 1名様あたり

一般:税抜40,000円(税込44,000円) 会員:税抜32,000円(税込35,200円)

※スタッフのみの参加はできませんのでご了承ください。

※ご入金の際は、税込金額での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、裏面の申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。
- 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時迄にお電話にて裏面の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。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

▶ お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 NO. 5785373 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

お振込口座は、当セミナー専用の振込口座となっております。

※お振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

▶ お申し込み方法

【WEBからのお申込み】裏面の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上でご確認ください。

【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。

お振込いただいたにもかかわらずお手元に届かない場合は、担当者までご連絡ください。

お申し込みは超カンタン！今すぐ下記を記入してファックス送信するだけ！

FAXお申し込み用紙 FAX:0120-964-111 (24時間対応)
担当/日田

<セミナー名> 「エステサロン2カ月で2倍！契約率UPノウハウ大公開セミナー」

お問い合わせNO:S055299



お申し込みはこちらから

【お問い合わせ先】

TEL:0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申し込みについて 担当:ヒダ

セミナー内容について 担当:ウエヤマ

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください

☐ 東京会場

(株)船井総合研究所 東京本社

2020年3月27日(金)

※WEBからのお申し込みはクレジット決済が可能です

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■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。

フリガナ			フリガナ			役職
会社名			代表者名			
会社住所	〒					
フリガナ			役職	メールアドレス(任意)	※お持ちの方のみで結構です	
ご連絡ご担当者						
TEL			FAX			
ご参加者お名前	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

今回のセミナーにご参加される方に限り、セミナー後日無料個別経営相談会を行います。ご希望の場合は、右記にチェックをつけてください

☐ 無料個別経営相談を希望する。(1社様1時間程度)

セミナー終了後、開催される無料個別経営相談会について

過去、多くのサロン様が以下のような目的で当サービスをご活用くださっています。 ※中には毎回ご利用される方もおられる人気サービスです！

①セミナーで聞いた内容を実行するため ②自社の現状の認識や他社の現状把握のため ③自社の特有の悩みを相談し、今後のサロン経営に活かすため
その他ご希望に応じて個別で対応いたしますので、お気軽にお申し込み下さい。

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付け下さい)

●社長online(ID:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランは除く ●その他各種研究会(

研究会)

検

【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

会社发送到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。